



Casa abierta al tiempo

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA  
UNIDAD IZTAPALAPA**

**DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES**

**“DETERMINANTES DEL SALARIO:  
UNA PERSPECTIVA DESDE LA LÓGICA DE  
VALORIZACIÓN DEL CAPITAL”**

TESIS

QUE PRESENTA:

**RAÚL ALBERTO RANGEL CRUZ**

**MATRÍCULA: 208380236**

PARA OPTAR AL GRADO DE

**DOCTOR EN ESTUDIOS SOCIALES**

**LÍNEA DE ECONOMÍA SOCIAL**

DIRECTOR DE TESIS:

**DR. ABELARDO MARIÑA FLORES**

JURADO:

**DR. ALEJANDRO VALLE BAEZA**

**DR. SERGIO CÁMARA IZQUIERDO**

IZTAPALAPA, D.F., JULIO 2012

## ÍNDICE

<b>1 INTRODUCCIÓN GENERAL</b>	<b>1</b>
<b>1.1 Hipótesis y objetivos generales de la tesis</b>	<b>1</b>
<b>1.2 Estructura de la tesis</b>	<b>2</b>
<b>1.3 Complejidad del proceso de determinación salarial</b>	<b>3</b>
1.3.1 Niveles de análisis de la determinación del salario	6
1.3.2 Horizontes temporales	12
<b>1.4 Justificación del trabajo</b>	<b>15</b>
<b>1.5 Alcances, límites y supuestos del trabajo</b>	<b>17</b>
<b>1.6 Perspectiva teórico metodológica</b>	<b>17</b>
1.6.1 Teoría del valor-trabajo asalariado	17
1.6.2 Teoría de la subsunción del trabajo al capital	19
1.6.3 Teoría del Ejército Industrial de Reserva	21
<b>2 ACUMULACIÓN, RENTABILIDAD Y SALARIOS EN MÉXICO: TENDENCIAS GENERALES</b>	<b>24</b>
<b>2.1 Objetivos del capítulo</b>	<b>24</b>
<b>2.2 Ondas largas de la acumulación y de crecimiento económico</b>	<b>25</b>
2.2.1 Evolución de la actividad económica en México	28
2.2.2 Evolución de la tasa de acumulación en México	29
2.2.3 Evolución de la tasa de ganancia en México	32
<b>2.3 Evolución de los salarios en México</b>	<b>37</b>
2.3.1 Inflación en México	37
2.3.2 Salario mínimo real en México	38
2.3.2.1 Salario mínimo real vs. salario relativo	40
2.3.2.2 Tasa de plusvalor en México	41
2.3.3 Salario medio en México	42
2.3.4 Salarios en la industria manufacturera	43
2.3.4.1 Salario medio real manufacturero	43
2.3.4.2 Diferencias salariales intersectorial	45

2.3.4.3 Diferencias salariales intrasectoriales	48
<b>2.4 Síntesis de conclusiones</b>	<b>49</b>
<b>3 DETERMINANTES DEL SALARIO DESDE LA PERSPECTIVA DEL CAPITAL SOCIAL</b>	<b>52</b>
<b>3.1 Objetivos del capítulo</b>	<b>53</b>
<b>3.2 Consideraciones generales: Valor de la Fuerza de Trabajo (VFT) y su expresión dineraria en el salario nominal medio en el tiempo</b>	<b>54</b>
3.2.1 Valor particular de los medios de subsistencia del obrero	55
3.2.2 Tamaño y composición de la canasta de consumo obrero	56
3.2.3 VFT y salario nominal medio	56
<b>3.3 Determinación endógeno-exógena del salario</b>	<b>57</b>
3.3.1 Dimensión endógena: Dinámica de la acumulación, de la demanda y oferta de fuerza de trabajo y de los precios de los bienes salario	58
3.3.1.1 Acumulación: Repulsión y atracción de fuerza de trabajo, dinámicas de la demanda y oferta de fuerza de trabajo	58
3.3.1.1.1 Composición de capital: de valor, técnica y orgánica	59
3.3.1.1.2 Determinantes de las dinámicas de oferta y demanda de fuerza de trabajo	61
3.3.1.1.3 Dinámicas de oferta y demanda de fuerza de trabajo y su efecto sobre la contracción-ampliación del Ejército Industrial de Reserva	63
3.3.1.1.4 Movilidad internacional del capital y sus efectos sobre el Ejército Industrial de Reserva	65
3.3.1.2 Precio de los bienes salario: dinámica de la productividad social del trabajo	66
3.3.2 Dimensión exógena: el Estado, elementos normativos e institucionales	68
3.3.3 Articulación entre dimensión endógena y exógena	69

<b>3.4 Dimensión dinámica y cíclica</b>	<b>71</b>
3.4.1 Salario y tendencias de largo plazo de la Acumulación	71
3.4.2 Salario de mercado y fluctuaciones cíclicas de la acumulación y de la oferta y demanda de fuerza de trabajo	72
3.4.3 Articulación entre fluctuaciones cíclicas y tendencias de largo plazo	74
<b>3.5 Síntesis de conclusiones</b>	<b>75</b>
<b>4 DETERMINANTES DEL SALARIO DESDE LA PERSPECTIVA DEL CAPITAL SECTORIAL</b>	<b>78</b>
<b>4.1 Objetivos del capítulo</b>	<b>78</b>
<b>4.2 Largo plazo: tendencia a la igualación de las tasas sectoriales de ganancia y precios de producción</b>	<b>79</b>
<b>4.3 Medio plazo y precios de producción de mercado</b>	<b>80</b>
<b>4.4 Precios de producción como centros de gravitación de los precios de producción mercado: intensidad relativa de las necesidades sociales</b>	<b>81</b>
<b>4.5 Tasa sectorial de ganancia: determinantes y diferencias intersectoriales</b>	<b>83</b>
4.5.1 Masa de ganancia y sus determinantes	85
4.5.2 Capital invertido adelantado sectorial	86
<b>4.6 Diferencias salariales intersectoriales</b>	<b>89</b>
<b>4.7 Síntesis de conclusiones</b>	<b>91</b>
<b>5 DETERMINANTES DEL SALARIO DESDE LA PERSPECTIVA DEL CAPITAL INDIVIDUAL</b>	<b>94</b>
<b>5.1 Objetivos del capítulo</b>	<b>94</b>

<b>5.2. La lógica de valorización del capital individual, subsunción del trabajo al capital y ciclo del capital dinerario</b>	<b>95</b>
5.2.1 Subsunción del trabajo al capital	97
5.2.2 Fases del ciclo del capital dinerario	99
5.2.2.1 Capital adelantado y sus componentes	99
5.2.2.2 Costos de producción: costos en capital constante y variable	102
<b>5.3 Los determinantes del grado de valorización (tasa de ganancia) del capital individual</b>	<b>105</b>
5.3.1 Precios unitarios	106
5.3.2 Salario por trabajador	107
5.3.3 Condiciones técnicas de producción	108
5.3.3.1 Requerimientos de medios de producción por unidad de producto	108
5.3.3.2 Requerimientos de fuerza de trabajo por unidad de producto: la productividad de la fuerza de trabajo (producto por trabajador)	109
5.3.4 Rotación de capital y requerimientos de capital	112
5.3.5 Carácter endógeno-exógeno de los determinantes de la tasa de ganancia individual	113
<b>5.4 Competencia intrasectorial y diferencias salariales intrasectoriales</b>	<b>115</b>
5.4.1 Los determinantes del salario por trabajador y diferencias salariales intrasectoriales	116
5.4.2 Eficiencia productiva, salario medio por ocupado y rentabilidad del capital individual	119
<b>5.5 Síntesis de conclusiones</b>	<b>119</b>
<b>6 CONCLUSIONES</b>	<b>122</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA</b>	<b>130</b>

# 1 INTRODUCCIÓN GENERAL

## 1.1 Hipótesis y objetivos generales de la tesis

La presente investigación doctoral tiene como hipótesis central que la determinación del salario es un proceso complejo debido a que se lleva a cabo simultáneamente en los distintos niveles en que se desarrolla la competencia capitalista y en distintos horizontes temporales.<sup>1</sup> Asimismo porque los factores que intervienen en dicha determinación son de carácter tanto endógeno (económico), exógeno (político, social y cultural), así como endógeno-exógeno (económico y no económico). Este proceso complejo está en todo momento, subordinado a la *lógica de valorización del capital*, que se expresa en la obtención de la mayor tasa de ganancia posible como criterio que orienta las decisiones de los capitalistas.

El objetivo central de la tesis es desarrollar una *reflexión teórico-conceptual general* acerca de la determinación del salario, por lo que ésta se analiza considerando la competencia general, intersectorial e intrasectorial, así como los horizontes temporales de corto, medio y largo plazo.

Los objetivos particulares que se derivan del desarrollo del marco teórico-conceptual son:

i) establecer y analizar los determinantes del salario a nivel del capital social, en la perspectiva de la Ley General de Acumulación Capitalista, tal como se expresa en la teoría del Ejército Industrial de Reserva (EIR), y diferenciando dos horizontes temporales: los

---

<sup>1</sup> En esta investigación, por proceso complejo se entiende un proceso que es resultado de múltiples interacciones y determinaciones entre las partes que componen un todo.

ciclos industriales y las tendencias de largo plazo de la acumulación;

ii) desarrollar una formalización algebraica que permita analizar los determinantes del salario promedio por trabajador que se paga en cada sector, así como los diferenciales salariales intersectoriales con base en la teoría marxista de la competencia intersectorial;

iii) desarrollar una formalización algebraica que permita el análisis de los determinantes del salario promedio por trabajador que paga cada una de las empresas que conforman cada uno de los sectores productivos de la economía, así como de las diferencias de esos salarios entre empresas. Dicha formalización se basa en las teorías marxistas de la producción, la subsunción del trabajo al capital y la competencia intrasectorial.

## **1.2 Estructura de la tesis**

En el capítulo 2 se realiza una descripción del proceso de acumulación capitalista en México, en particular durante la etapa del proceso neoliberal (1982-2010), para ilustrar las relaciones entre las tendencias de la acumulación y los salarios. Para ello, se describen las tendencias de largo plazo de la tasa de ganancia, la tasa de acumulación, la tasa de crecimiento de la actividad económica, así como del salario mínimo general, medio real y de las diferencias salariales intersectoriales en la manufactura. Ello como base fáctica para el desarrollo de la reflexión teórico-conceptual general.

En el capítulo 3 se estudia la determinación social del salario nominal promedio en el tiempo, el cual es la expresión monetaria del valor de la fuerza de simple (VFT), en el marco de la competencia general capitalista, que sintetiza la competencia

entre todos los capitalistas independientemente del sector en el que operan y, en particular, de la confrontación entre la clase capitalista y los obreros en su conjunto. Se analizan las condiciones estructurales de negociación del salario y su relación con las tendencias de largo plazo de la acumulación (ondas largas) y con los ciclos industriales.

En el capítulo 4 se realiza un análisis de la competencia intersectorial (entre sectores) en el medio y largo plazo y se estudian los determinantes de las diferencias salariales intersectoriales, esto es, del salario promedio por trabajador que se puede o se tiene que pagar en un sector (conjunto de empresas que producen la misma mercancía) con respecto al salario medio por trabajador vigente en otro(s) sector(es).

En el capítulo 5 se analiza la determinación del salario promedio por trabajador ocupado que puede o tiene que pagar un capital individual (empresa) en relación al salario medio del sector en que opera. Para ello, se realiza un análisis teórico acerca de las diferencias salariales en el marco de la competencia intrasectorial, esto es, de la competencia que se suscita entre empresas que producen el mismo tipo de mercancía. Finalmente, se presenta el capítulo de conclusiones.

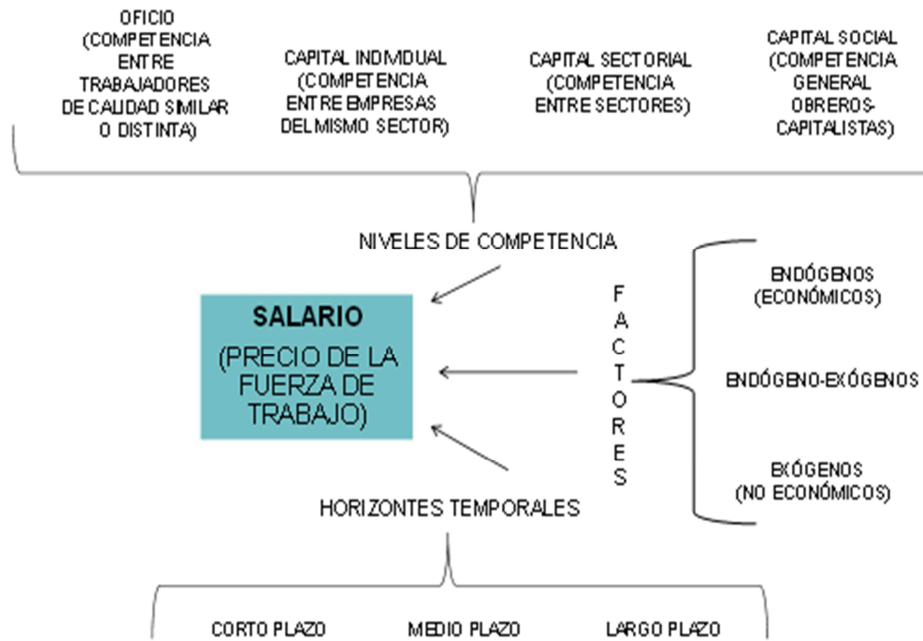
### **1.3 Complejidad del proceso de determinación salarial**

La determinación del salario como se muestra en el Esquema 1, es un proceso que se lleva a cabo simultáneamente a partir de distintos factores que se ubican en distintos niveles de competencia y horizontes temporales (ver esquema 1). Debido a esta simultaneidad, el análisis de los salarios debe efectuarse, en primer lugar, considerando por separado dichos niveles, para



poder avanzar, posteriormente, en una explicación integral de su determinación.

### **ESQUEMA 1. DETERMINACIONES SIMULTÁNEAS DEL SALARIO**



Los niveles de análisis de la determinación del salario desde la lógica de valorización del capital son delimitados por los distintos ámbitos de la competencia.<sup>2</sup> Los horizontes temporales son abstracciones (simplificaciones analíticas) que permiten ubicar las distintas dimensiones de los procesos económicos, delimitadas por las decisiones de acumulación referentes al tamaño, características tecnológicas y grados de utilización de la planta productiva de cada uno de los capitales individuales y sectoriales.

<sup>2</sup> Rubin (1928:278) señala la existencia "...de tres tipos básicos de relaciones de producción entre personas en la sociedad capitalista (relaciones entre productores de mercancías, relaciones entre capitalistas y obreros, y relaciones entre grupos particulares de capitalistas industriales)". Groll (1980:356) solamente considera la competencia entre capitales individuales y sectoriales no aclarando si, dentro de estos niveles, él considera la competencia entre consumidores.

En el marco de la competencia general, tal como se expresa en el cuadro 1, un factor endógeno es determinado dentro del sistema económico por la competencia que en el proceso de acumulación se lleva a cabo entre el conjunto de los distintos capitales individuales y sectoriales y el conjunto de obreros -que actúan como oferentes de fuerza de trabajo y como consumidores-. Un factor exógeno (no económico) es determinado en el ámbito cultural, político e institucional, en particular, con la mediación del Estado en la confrontación entre las clases capitalista y asalariada.

En la competencia intersectorial, un factor endógeno es determinado por las decisiones y acciones conjuntas de las empresas que operan en un sector. Un factor exógeno, es aquel sobre el cual el capital sectorial no puede incidir (ver cuadro 1). Un factor endógeno-exógeno es aquel que depende tanto de decisiones del conjunto de capitales individuales que operan en el sector y por determinaciones políticas, sociales, institucionales y culturales.

En la competencia intrasectorial, un factor endógeno es aquel sobre el cual el capital individual (empresa) tiene capacidad de decisión, en tanto que, sobre un factor exógeno no tiene tal capacidad (ver cuadro 1). Un factor endógeno-exógeno es aquel sobre el cual el capital individual tiene capacidad parcial de decisión, ya que también depende de determinaciones sociales, normativas e institucionales.

**CUADRO 1. FACTORES ENDÓGENOS Y EXÓGENOS EN LA DETERMINACIÓN DEL SALARIO**

	FACTORES ENDÓGENOS	FACTORES EXÓGENOS
	DETERMINADOS POR:	
CAPITAL SOCIAL (TOTALIDAD DE LAS EMPRESAS QUE OPERAN EN LA ECONOMÍA)	SISTEMA ECONÓMICO	SISTEMA POLÍTICO, IDEOLÓGICO Y CULTURAL
CAPITAL SECTORIAL (CONJUNTO DE EMPRESAS QUE PRODUCEN EL MISMO TIPO DE MERCANCÍA)	DECISIÓN Y ACCIÓN CONJUNTA DE LOS CAPITALISTAS INDIVIDUALES QUE OPERAN EN EL SECTOR	DECISIONES Y ACCIONES AJENAS AL CAPITAL SECTORIAL
CAPITAL INDIVIDUAL (EMPRESA)	DECISIONES EXCLUSIVAS DEL CAPITAL INDIVIDUAL	DECISIONES AJENAS AL CAPITAL INDIVIDUAL

*1.3.1 Niveles de análisis de la determinación del salario*

La competencia es la relación de concurrencia y confrontación en el mercado entre compradores (consumidores) y vendedores (productores) de mercancías, entre los propios compradores y entre los propios vendedores. Es de concurrencia porque reúne a los agentes económicos; es de confrontación porque los intereses de dichos agentes son antagónicos.<sup>3</sup> Los niveles de análisis de la determinación del salario se enmarcan dentro de los distintos niveles en que se lleva a cabo la competencia:

*i) Determinación desde la perspectiva del capital social:* la cual es delimitada por la competencia general, en la que el capital

---

<sup>3</sup> Lapides (1998:127): “Engels escribe que la competencia es la más completa expresión de la batalla de todos contra todos la cual rige en la sociedad civil moderna. Esta batalla...por la existencia...es confrontada no sólo entre las diferentes clases de la sociedad, sino también entre los miembros individuales de estas clases. Los trabajadores están en constante competencia entre ellos al igual que lo están los miembros de la burguesía (CW4, 375)...”

social -conjunto de capitales que operan en el sistema- y la clase trabajadora se enfrentan, con la mediación del Estado, en los mercados laborales en torno a las condiciones de compra-venta, consumo productivo y reproducción de la fuerza de trabajo. La competencia general comprende la competencia inter e intrasectorial, por lo que el nivel general de análisis es el más complejo.

A nivel general, se determina el salario nominal promedio en el tiempo (salario normal), en tanto expresión monetaria del VFT simple;<sup>4</sup> la determinación social del salario tiene un carácter endógeno-exógeno.

Los factores endógenos son: la dinámica de acumulación, es decir, la continua valorización del capital en escala creciente; las dinámicas de oferta y demanda de fuerza de trabajo, explicadas por la dinámicas de atracción y repulsión de fuerza de trabajo del proceso productivo, que depende de la dinámica de la acumulación; y la dinámica del precio de los bienes salario que son los medios que permiten la reproducción del obrero, que es determinada por la dinámica de la productividad social del trabajo en los sectores que intervienen directa e indirectamente en la producción de dichos bienes y de la demanda social solvente por los mismos. Los factores endógenos delimitan el marco “económico” general de negociación de los salarios.

Los factores exógenos hacen referencia al marco legal e institucional vigentes, que dependen de la correlación de fuerzas histórica (poder de negociación)<sup>5</sup> entre los capitalistas y obreros, y en el que se constata la subordinación (subsunción) del Estado

---

<sup>4</sup> Fuerza de trabajo de calificación media.

<sup>5</sup> El poder de negociación es definido por Ferguson (1996) como la habilidad para asegurar cualquier acuerdo en términos favorables a uno mismo.

a los requerimientos de valorización y reproducción del capital social.<sup>6</sup>

*ii) Determinación del salario desde la perspectiva del capital sectorial:* la cual es delimitada por la competencia intersectorial, en la que se enfrentan los distintos capitales sectoriales. Los capitales individuales que conforman cada sector tienen el incentivo de actuar conjuntamente para atraer la mayor parte de la demanda social hacia el tipo de mercancía que ofrecen con el fin de obtener una tasa de ganancia mayor en promedio que la de los capitales individuales de otros sectores. O bien, los capitales individuales pueden diferenciar su producto para segmentar el mercado y, así, obtener una tasa de ganancia mayor que la del sector genérico en que operan.

Los diferenciales de tasa de ganancia entre sectores son determinados fundamentalmente por las diferencias en las intensidades relativas de las necesidades sociales, es decir, por la relación de la demanda social solvente por cada tipo de mercancía respecto de la capacidad productiva instalada en cada sector para cubrir dicha demanda. Estos diferenciales son uno de los determinantes de las diferencias salariales intersectoriales, así como de los movimientos intersectoriales de capitales, ya que los capitales individuales toman sus decisiones de en cuál sector invertir en base a dichos diferenciales.

---

<sup>6</sup> Referente al papel del Estado como representante del marco legal e institucional, Smith (1993) argumenta que el Estado lleva a cabo una serie de tareas que son indispensables para mantener la estructura institucional del proceso de valorización; contribuye indirectamente a la producción de plusvalor social; desde la perspectiva del capital social, el Estado es un motor de la reproducción social. Para Yaighmaian (1998) la regulación es la creación de disposiciones legales e institucionales por parte del Estado que permiten la acumulación de capital. La regulación puede implicar además imposición o eliminación de ciertas normas y leyes, dependiendo de los requerimientos de acumulación.

iii) *Determinación del salario a nivel del capital individual*: la cual es delimitada por la competencia intrasectorial, en la que se enfrentan las distintas empresas al interior de cada sector. Las empresas menos eficientes, es decir, aquellas con mayores costos en medios de producción y mano de obra por unidad de producto y con un producto por trabajador menor que el sectorial, tienden a obtener una tasa de ganancia menor a la tasa de ganancia sectorial; en tanto, las más eficientes pueden obtener una tasa de ganancia superior a la media del sector.

En el análisis de cada uno de los determinantes de la tasa de ganancia individual, incluido el salario por trabajador que paga cada empresa, se examina el grado de endogeneidad y exogeneidad de cada uno de dichos determinantes.

Los determinantes endógenos -en los que el capital individual tiene capacidad de decisión- de la tasa de ganancia individual son: productividad del trabajo, requerimientos de medios de producción por unidad de producto, tasa de depreciación y tiempo de rotación del capital circulante.

Los determinantes exógenos -en los que el capital individual no tiene capacidad de decisión- son: precio unitario promedio de venta y precios unitarios de los medios de producción. Los determinantes endógeno-exógenos -capacidad parcial de decisión- son: duración de la jornada, intensidad del trabajo y salario pagado por trabajador.

A todo capital individual en la búsqueda de la obtención de la mayor tasa de ganancia posible, le interesa endogeneizar todos los determinantes de la rentabilidad.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Marx (1876:46): “En la realidad esta fluidez del capital tropieza con fricciones...por un lado se procura los medios para superar esas fricciones....por otra parte, con el desarrollo

iv) *Determinación del salario a nivel oficio (puesto de trabajo):* la cual es delimitada por la competencia entre trabajadores que desarrollan distintos oficios, o el mismo oficio, con calidad diferente. En este nivel de análisis intervienen factores como la educación, capacitación y discriminación.<sup>8</sup>

Este nivel no es analizado en la presente investigación. Sin embargo, a continuación se exponen algunos argumentos importantes de otros autores sobre este nivel de análisis.

Para Botwinick (1993), la competencia capitalista crea una red de diferenciales salariales que tienen poco que ver con la habilidad y calidad de los trabajadores individuales; la presión por obtener mano de obra más barata tiene lugar sin importar si la mano de obra es negra, blanca, masculina o femenina.

Para Botwinick existe la posibilidad de que trabajadores tanto descalificados como calificados en sectores desarrollados que cuentan con condiciones técnicas más avanzadas y mayor poder de negociación de los trabajadores reciban tasas salariales más altas en comparación a los trabajadores correspondientes en otros sectores. Así también, puede ser que el salario promedio de los trabajadores sin calificación a través de la economía presente un

---

del modo de producción que le es característico, el capital echa a un lado todos los impedimentos legales y extraeconómicos que dificultan su libertad de movimientos entre las diversas esferas de la producción. Ante todo abate todas las barreras legales o tradicionales que le impiden adquirir a su arbitrio tal o cual tipo de capacidad de trabajo.”

<sup>8</sup> Un análisis de las diferencias salariales entre oficios e individuos se encuentra en Adam Smith (1776). Los factores que determinan las diferencias salariales de acuerdo a Smith son: a) Dificultad o facilidad del trabajo; b) Costos de aprendizaje; c) Constancia o intermitencia del trabajo; d) Mayor o menor confianza que se deposita en los operarios (empleados) y e) Probabilidad mayor o menor de éxito. Además, dicho autor señala que los salarios son más altos en empresas nuevas que en antiguas. Los patrones de las nuevas empresas tratan de atraer a obreros de otras actividades ofreciéndoles mayores salarios.

centro de gravitación más bajo en comparación al de los trabajadores calificados.<sup>9</sup>

David Gleicher (1989) vincula los salarios relativos entre ocupaciones al poder de negociación relativo de los trabajadores empleados en cada una de ellas. El salario en una ocupación es determinado por lo que dicho autor denomina “reserva relativa de trabajadores”. Dicha reserva es definida como el número de individuos capaces de ser contratados en una ocupación en particular relativo al número de individuos en la fuerza de trabajo como un todo. La fuerza de trabajo son todos los individuos capaces de ser contratados en cualquiera de las ocupaciones existentes.<sup>10</sup> Para Gleicher, mientras mayor sea la reserva de trabajadores capaces de ejecutar las tareas requeridas en una determinada ocupación, menor el poder de negociación del trabajador para obtener un salario mayor.

Se puede afirmar a nivel de ocupación que las diferencias salariales entre trabajadores de calidad similar o diferente son determinadas por las necesidades de valorización del capital. Si el capital reconoce la importancia de un tipo de actividad específico para la cual se requieren trabajadores calificados que contribuyan con la obtención de la mayor tasa de ganancia

---

<sup>9</sup> La idea de Botwinick descrita en este párrafo referente a diferencias salariales a nivel oficio tiene sus bases en lo señalado por Marx en su obra *Salario, Precio y Ganancia* (1865:53): “...del mismo modo que el coste de producción de fuerzas de trabajo de distinta calidad es distinto, tienen que serlo también los valores de la fuerza de trabajo aplicada en los distintos oficios...y como distintas clases de fuerza de trabajo tienen distintos valores o exigen distintas cantidades de trabajo para su producción tienen que tener distintos precios en el mercado de trabajo.” En Lapidés (1998:188-189) se menciona: “Todo trabajo de un más alto o más complicado carácter que el trabajo promedio es gasto de fuerza de trabajo de un tipo más costoso, la fuerza de trabajo cuyo gasto ha costado más tiempo y trabajo tiene entonces un más alto valor que la fuerza de trabajo simple. Marx...observa que el trabajo calificado cuenta sólo como trabajo simple intensificado...este trabajo calificado, habiendo entrado al proceso de trabajo,...crea en igual tiempo ...valores más altos que lo que lo hace el trabajo sin calificación.”

<sup>10</sup> El análisis de Gleicher es una interpretación de la teoría del Ejército Industrial de Reserva de Marx sólo que a nivel de ocupaciones.



posible, entonces se pagarán distintos salarios a distintos tipos de trabajadores.

### *1.3.2 Horizontes temporales*

La determinación del salario se da en distintos horizontes temporales, los cuales se condicionan recíprocamente:<sup>11</sup>

*a) Horizonte temporal de corto plazo:* el cual es definido como un punto específico en el tiempo. En este horizonte temporal, los distintos capitales (empresas) que operan en los distintos sectores no toman decisiones de inversión. Los mecanismos de ajuste frente a desequilibrios son la variación de los inventarios, los grados de utilización de la planta productiva y los precios de mercado; en tanto que el tamaño y características de la planta productiva no se modifican.

En este horizonte, se dan fluctuaciones del salario nominal de mercado encima o debajo del salario normal (nominal promedio en el tiempo) debido a las fluctuaciones cíclicas de atracción-repulsión de fuerza de trabajo del proceso productivo.

*b) Horizonte temporal de medio plazo:* el cual es una sucesión de momentos de corto plazo. El medio plazo se define por el nivel promedio en el tiempo de los precios, inventarios y los grados de utilización de la planta; todo sobre el supuesto de que el tamaño y características de la planta no se modifican, debido a que es el

---

<sup>11</sup> En Mariña (2005:1) se señala: “El funcionamiento cíclico de las economías capitalistas está determinado por las fluctuaciones de la tasa general de ganancia, eje rector de la acumulación y, por tanto, de la actividad económica, del empleo, de la productividad y de los salarios. Estas fluctuaciones se desarrollan *simultáneamente* en varios horizontes temporales: en el corto plazo, como ciclos de inventarios con duración promedio de 40-50 meses; en el mediano plazo, como ciclos industriales con duración promedio de 10 años; en el largo plazo, como ondas largas con duración promedio de 30-40 años.”

periodo en que tardan en madurar las decisiones de inversión, las cuales consisten en ampliación de la planta productiva y/o modificación tecnológica, o por la existencia de barreras (condiciones) técnicas temporales a la libre movilidad intersectorial de capitales.

Los grados de utilización y los niveles de inventarios de productos son un dato. En el medio plazo se toman las decisiones de inversión a partir de las condiciones estructurales del sistema, es decir, de las condiciones normales (promedio en el tiempo) de operación, en particular de las tasas normales de ganancia.

Se determinan los precios de producción de mercado los cuales son el centro de gravitación de los precios de mercado -precios de corto plazo-. Los precios de producción de mercado no garantizan la igualdad de las tasas sectoriales de ganancia, debido a que en este horizonte temporal no existe correspondencia entre la capacidad productiva instalada en cada sector y la demanda social solvente por un determinado tipo de mercancía.<sup>12</sup>

Debido a la divergencia entre la capacidad productiva instalada y la demanda social solvente, algunos sectores tienen la posibilidad de vender su producto a un precio de producción de mercado mayor que el precio de producción, valorizándose a una tasa de ganancia mayor que la general. Otros sectores se ven obligados a vender a un precio de producción de mercado menor que el precio de producción, valorizándose a una tasa de ganancia menor que la general.

Se determina el salario normal, el cual es el centro de gravitación del salario nominal de mercado. El salario normal

---

<sup>12</sup> Ver Mariña (2008).

(promedio en el tiempo) es determinado fundamentalmente en base a las condiciones estructurales de negociación entre trabajadores y capitalistas.

*c) Horizonte temporal de largo plazo:* el cual es sucesión de momentos de medio plazo. Es el horizonte temporal en el cual se concretan las decisiones de inversión referentes a la modificación del tamaño y características tecnológicas de la planta productiva. También se modifican los grados de utilización de la capacidad productiva y el nivel de inventarios; es decir, en este horizonte temporal todos los factores son variables, por lo que es el horizonte del análisis dinámico.

El horizonte de largo plazo se expresa como una sucesión de medios plazos a través de los ciclos industriales, que están determinados por el proceso de reproducción ampliada del capital fijo y por las desviaciones de los precios de las materias primas y auxiliares y de los salarios con respecto a sus valores.

Si en los sucesivos ciclos, la tasa de acumulación es dinámica y elevada, la tendencia de largo plazo (onda larga) es expansiva. Si en los sucesivos ciclos, la tasa de acumulación es baja y poco dinámica, la tendencia de largo plazo es de estancamiento o contractiva.

Estas dos tendencias básicas -expansiva y contractiva- expresan horizontes temporales de largo plazo distintos: uno con elevadas tasas de acumulación y de cambio técnico, pero también de vigorosa atracción de fuerza de trabajo del proceso productivo, lo que tiene un efecto positivo sobre la dinámica tendencial de los requerimientos de fuerza de trabajo. El otro con bajas tasas de acumulación y de cambio técnico, pero también de

débil atracción de fuerza de trabajo del proceso productivo, lo que tiene un efecto negativo sobre la dinámica tendencial de los requerimientos de fuerza de trabajo.

En el largo plazo se da una *tendencia* a la igualación de las tasas de ganancia entre sectores como consecuencia de la movilidad intersectorial de capitales y debido a la consecuente tendencia al ajuste entre la capacidad productiva instalada en los distintos sectores y la demanda social solvente por cada tipo de mercancía.

Pero de hecho, las tasas sectoriales de ganancia nunca se igualan debido a que las causas que generan sus diferencias se reproducen incesantemente y adicionalmente, debido a la capacidad de los capitales individuales que componen los distintos sectores para endogeneizar variables (estructuras monopólicas, oligopólicas o monopsónicas).

#### **1.4 Justificación del trabajo**

El salario es una variable fundamental del mercado laboral así como del de bienes y servicios y, por ende, del funcionamiento global de la economía capitalista, por lo que un análisis de sus determinantes es relevante ya que:

i) en el proceso de producción, al ser parte del capital adelantado, el salario es también un costo para el capitalista. Bajo esta perspectiva, interviene en las decisiones de inversión del capitalista con respecto al número de obreros que contrata, así como del nivel y tipo de tecnología que incorpora en cada proceso productivo;

ii) en el mercado laboral, una investigación de los determinantes del salario es de gran utilidad como referente en

las negociaciones entre trabajadores y patrones. Dicha investigación sirve para analizar y diferenciar las lógicas con las que actúan capitalistas y obreros;<sup>13</sup>

iii) el salario representa el poder de compra de gran parte de las mercancías que ofrece el capitalista en el mercado de bienes y servicios, siendo así un elemento de la demanda social. Además, en dicho mercado, el salario en manos del obrero es el determinante del bienestar de la población, ya que es el mecanismo básico de satisfacción de sus necesidades de consumo, lo cual permite su reproducción.

Adicionalmente, debido a que los estudios teóricos y empíricos existentes no proporcionan una explicación integral de los determinantes del salario -sólo consideran dimensiones aisladas del problema- y a la falta de consenso dentro de las distintas corrientes del pensamiento acerca de dichos determinantes, surge la necesidad de elaborar una visión general que permita avanzar en la explicación de la determinación del salario en los distintos niveles de la competencia, así como en los distintos horizontes temporales a partir de distintos factores y las relaciones existentes entre ellos.

---

<sup>13</sup> Iriarte (1987:68) señala: "...la estructura y evolución del salario obrero...es fundamentalmente donde corre la historia de la lucha de clases. O para decirlo en palabras de Bortz y Pascoe: 'El salario no solamente resume y define el nivel de vida de los trabajadores, sino que establece las tasas de plusvalía, y por ende, los parámetros de rentabilidad del capital. De esta manera, el salario es el eslabón principal entre la clase obrera y el conjunto de la sociedad. Asimismo, el salario engloba -y de alguna manera es- la historia de la clase obrera.'"

### **1.5 Alcances, límites y supuestos del trabajo**

Los alcances de este trabajo radican en que se realiza un análisis de las determinaciones coyunturales (corto plazo), normales (medio plazo) y tendenciales (cíclicas y de largo plazo) del salario. En primer lugar, se analizan las determinaciones coyunturales, normales, cíclicas y tendenciales a nivel del capital social para después analizar las determinaciones de los salarios en los distintos niveles de la competencia sobre la base de la lógica de valorización.

Los límites de la investigación radican en que no se analizan las diferencias salariales entre oficios (ocupaciones), puestos de trabajo, ni entre trabajadores de distinta calificación. Aunque en la presente investigación no se analiza este nivel, ya se ha hecho referencia a él.

### **1.6 Perspectiva teórico metodológica**

La perspectiva teórico metodológica utilizada para la construcción de la *reflexión general de la determinación salarial* se basa en mi interpretación de las teorías marxistas de:

- El valor-trabajo asalariado
- La subsunción del trabajo al capital
- El Ejército Industrial de Reserva.

#### *1.6.1 Teoría del valor-trabajo asalariado*

Se considera que la determinación de valores y precios es simultánea debido a que el dinero es considerado como una mercancía más. Además, en esta determinación, se considera la triple dimensión de la producción:

- i. El proceso laboral en el que mediante el trabajo del hombre se crean valores de uso. Esta es la dimensión más general de la producción;
- ii. El proceso de producción de valor en cuanto producción de valores de uso con valor de cambio. El valor de cambio es la expresión del trabajo social abstracto (valor) objetivado en las mercancías que se intercambian. Esta dimensión es menos general que la anterior, debido a que no sólo interesa la producción de valores de uso, sino que éstos sean destinados al intercambio como mercancías.
- iii. El proceso de valorización en cuanto producción de mercancías portadoras de plusvalor. El plusvalor es resultado de la puesta en acción de la actividad creadora de valor, el trabajo, bajo la forma específica de trabajo asalariado del obrero.

Esta es la dimensión específica de la producción capitalista, que se sustenta en la *relación capital-trabajo asalariado*. La fuente del plusvalor es el tiempo de plustrabajo del obrero que no le cuesta desembolso alguno al capitalista, es decir, se trata de trabajo impago. El salario es una forma transmutada del VFT, debido a que hace aparecer todo el trabajo del obrero como trabajo pago.

El tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario como determinante de la sustancia y magnitud (medida) de valor de cualquier mercancía también incluye el valor de la mercancía fuerza de trabajo. Pero, a diferencia de las otras mercancías, la fuerza de trabajo se produce y reproduce, no en la esfera de producción, sino en la del consumo. Por ello, el salario medio, expresión monetaria del valor social de la fuerza de trabajo,

expresa el precio de los medios de subsistencia que en determinado tiempo y lugar son reconocidos socialmente como los que permiten la reproducción de la fuerza de trabajo simple (de calificación media).

También a diferencia de las demás mercancías, el precio de la fuerza de trabajo -salario nominal medio- no tiene exclusivamente una determinación económica, sino también histórica y cultural, ya que es determinado por el conjunto de los agentes de la sociedad -incluido el Estado- en un contexto histórico, político, geográfico y cultural específico.

La relación capital-trabajo asalariado es una relación de explotación donde el capitalista se apropia del control del proceso de producción debido a que posee el monopolio de la propiedad de los medios de producción. El trabajador por su parte, aparece separado de dichos medios.<sup>14</sup>

### *1.6.2 Teoría de la subsunción del trabajo al capital*

La subsunción del trabajo al capital se refiere al control del proceso de producción por parte del capitalista. Marx clasifica la subsunción en formal y en real:

a) Subsunción formal: se refiere a la toma del control del proceso de producción por parte del capitalista sin que necesariamente exista una transformación y desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo (productividad social del trabajo). Se basa en mecanismos de plusvalor absoluto -intensificación del trabajo y ampliación de la jornada laboral-;

---

<sup>14</sup> Marx (1849:11): “Pero el obrero, cuya única fuente de ingresos es la venta de su fuerza de trabajo, no puede desprenderse de toda la clase de los compradores, es decir, de la clase de los capitalistas, sin renunciar a su existencia. No pertenece a tal o cual capitalista, sino a la clase capitalista en conjunto...”



b) Subsunción real: supone la transformación y desarrollo de la base técnica, por lo que se basa en el mecanismo de plusvalor relativo, es decir, en la disminución del tiempo de trabajo socialmente necesario (TTSN) para la reproducción de la fuerza de trabajo mediante el aumento de la productividad social del trabajo. La subsunción real del trabajo se da con el surgimiento de la maquinaria y gran industria. Es el tipo de subsunción que se desarrolla sobre una base técnica específica capitalista.

El capitalista compra fuerza de trabajo para valorizar su capital. Busca extraer del obrero la mayor cantidad de plusvalor (trabajo impago), que es la fuente del plusvalor y de su expresión monetaria: la ganancia.

Al capitalista lo que le interesa es obtener más dinero del que originalmente invierte en cada proceso productivo, lo que contablemente se expresa en la obtención de la mayor tasa de ganancia posible.

La subsunción del trabajo al capital se manifiesta en la subordinación de las condiciones de:

- i) *compra-venta de fuerza de trabajo*: ya que los trabajadores al no poseer los medios de producción, que son propiedad exclusiva de la clase capitalista, tienen que vender su capacidad de trabajo a cambio de un salario. Por su parte, los capitalistas requieren de la fuerza de trabajo del obrero para poner en marcha el proceso productivo y de valorización del capital;
- ii) *consumo productivo de la fuerza de trabajo*: el capital, al poseer el monopolio de la propiedad de los medios de producción y la capacidad de trabajo del obrero, dirige el

proceso productivo y se apropia de trabajo impago (plustrabajo) ajeno.

- iii) *reproducción de fuerza de trabajo*: al no poseer medios de producción y carecer del control del proceso productivo, los obreros son continuamente despojados de una parte de una parte del producto de su trabajo, retribuyéndoseles sólo una fracción para reproducir su fuerza de trabajo. De esta manera, las condiciones de reproducción del obrero están también subsumidas a la lógica de valorización del capital.

### *1.6.3 Teoría del Ejército Industrial de Reserva*

La interpretación de la teoría del EIR es útil para analizar las fluctuaciones de corto plazo (coyunturales) del salario nominal de mercado encima o debajo del salario normal, así como las condiciones estructurales (normales) de negociación de este último, en el marco de las dinámicas de largo plazo (cíclicas y tendenciales) de la acumulación.

La fuerza de trabajo (entendida como fuerza laboral colectiva) está constituida por:

- a) Ejército Obrero Activo (población obrera empleada) y
- b) Ejército Industrial de Reserva (población desempleada y semi-ocupada), el cual tiene tres componentes:
  - i) fluctuante: población ligada al ciclo industrial y a la atracción-repulsión cíclicas de fuerza de trabajo del proceso productivo;
  - ii) latente: población rural (agrícola) que permanece en actividades no capitalistas. Su salario suele ser menor que el salario medio. Esto sucedía en tiempos de Marx, sin

embargo, debido a los flujos migratorios del campo a la ciudad en distintos periodos, en la actualidad habría que considerar en esta parte del EIR a la población urbana que se encuentra en la economía informal;<sup>15</sup>

iii) estancada: la población obrera que no trabaja tiempo completo, sino que se encuentra sub-empleada o semi-ocupada; su ocupación es, por tanto, bastante irregular.

El proceso de acumulación implica cambio técnico, es decir, cambios en la composición técnica del capital -relación material de medios de producción y fuerza de trabajo-, lo que tiene efectos sobre las dinámicas de atracción y repulsión de fuerza de trabajo del proceso productivo y sobre las dinámicas de oferta y demanda de fuerza de trabajo.<sup>16</sup>

La dinámica de acumulación y las dinámicas de la oferta y demanda de fuerza de trabajo ocasionan la ampliación-contracción del EOA, así como de los distintos componentes del Ejército Industrial de Reserva.<sup>17</sup> La relación relevante -aunque no es la única- que incide sobre el nivel salarial y sus fluctuaciones es la existente entre el EOA y el EIR.

Cuanto mayor sea la población que se encuentra en los distintos componentes del EIR en relación al EOA, menor será el poder de

---

<sup>15</sup> Aguilar, Barrios y Mariña (2004:102) señalan: “En la actualidad, la sobrepoblación relativa latente también está presente en las ciudades, en las que una parte creciente de la población sobrevive en condiciones precarias con la esperanza de incorporarse a la actividad económica formal.”. Los mismos autores (2004:109) señalan: “Los empleados que...conforman el segmento de sobrepoblación relativa latente urbana del EIR, seguramente están concentrados en actividades de autoempleo y/o en unidades económicas familiares.”

<sup>16</sup> Autores como Paolo Giussani (1992), Hans Ehrbar (1989), David Wells (1992) y Frank Thompson (1998) analizan la relación existente entre cambio técnico, acumulación y tasa de ganancia. David Laibman (1996) analiza los efectos del cambio técnico sobre la dinámica de demanda de fuerza de trabajo. Para Wegberg (1990), las ganancias determinan las inversiones y, por ende, la demanda de fuerza de trabajo.

<sup>17</sup> Para Pollin (1998), el Ejército Industrial de Reserva es el instrumento de uso capitalista por excelencia para evitar incrementos salariales significativos y así mantener la tasa de ganancia en los límites convenientes para el capitalista.

negociación de los trabajadores frente al capital social. El capital puede disponer en cualquier momento de un gran número de obreros desempleados y sub-empleados, por lo que puede expulsar fuerza de trabajo ocupada y atraer fuerza de trabajo que se encuentra desempleada.

Se da una lucha entre el EOA y el EIR, ya que los integrantes de este último buscan entrar al proceso productivo, lo cual debilita la unión y el poder de negociación de los obreros como clase. Como resultado, la correlación de fuerzas se torna a favor del capital.

El EIR es, por lo tanto, una población excedentaria a las necesidades de valorización del capital que este mismo crea como mecanismo de control de los salarios y de regulación del mercado laboral.

## **2 ACUMULACIÓN, RENTABILIDAD Y SALARIOS EN MÉXICO: TENDENCIAS GENERALES**

### **2.1 Objetivos del capítulo**

El objetivo de este capítulo es describir las principales características del proceso de acumulación capitalista en México a partir del comportamiento y relación en el tiempo de indicadores como:

- La tasa de crecimiento de la actividad económica, medida a través del crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB),
- La tasa de acumulación, a partir de la tasa de crecimiento de los acervos brutos de capital fijo no residencial (construcción no residencial y acervos de maquinaria y equipo),
- La tasa de ganancia.

Posteriormente, la descripción abarcará, a modo de ilustración, las tendencias de largo plazo de:

- a) el salario mínimo real y medio manufacturero,
- b) las diferencias salariales intersectoriales en la industria manufacturera mexicana. Dichos diferenciales se vinculan a las distintas etapas de acumulación, industrialización y crecimiento económico y a las políticas seguidas por el Estado para asegurar los requerimientos del proceso de valorización del capital social.

La descripción de las tendencias de largo plazo se centra principalmente en el periodo 1982-2010, debido a la reestructuración de las relaciones laborales y de determinación

salarial que trajo consigo la implementación del neoliberalismo en nuestro país.

Dicha implementación se inscribe en el marco de la onda larga de lento crecimiento de acumulación capitalista, que, en el caso de México, se manifiesta en su totalidad con la crisis de la deuda externa en 1982.

## **2.2 Ondas largas de la acumulación y de crecimiento económico**

Las ondas largas de la acumulación,<sup>18</sup> ya sean expansivas (crecimiento dinámico) o contractivas (lento crecimiento), determinan las condiciones estructurales de negociación del salario mínimo general y del salario medio por obrero, es decir, de los salarios en general en el tiempo, lo cual se explica a detalle en el siguiente capítulo de la presente tesis.

Cuando la tasa general de ganancia es elevada durante un largo periodo -de 30 a 40 años aproximadamente-, se incentivan las inversiones productivas.<sup>19</sup> Se da una ampliación de la planta productiva existente, así como la introducción adicional de nueva maquinaria y equipo, lo que significa la incorporación de nuevas tecnologías y nuevas formas de organización del proceso laboral y productivo.

---

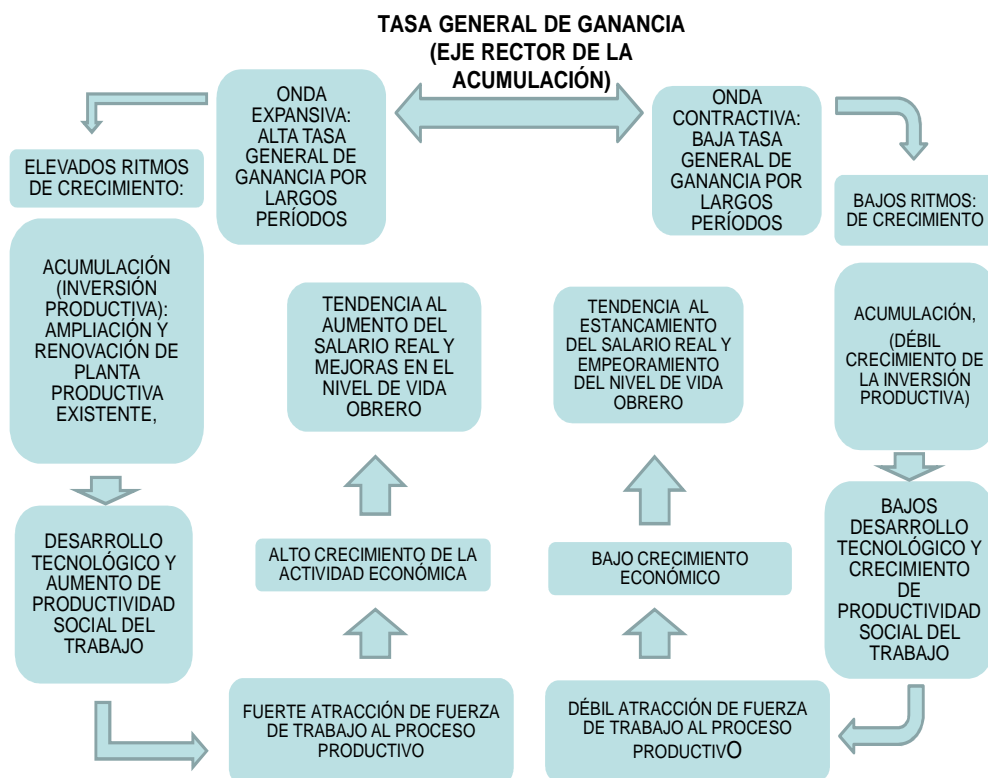
<sup>18</sup> Mandel (1980:13) señala: "...las ondas largas de signo expansivo son períodos en los que las fuerzas que operan contra la tendencia a la caída de la tasa media de ganancia actúan con fuerza y de forma sincronizada. Las ondas largas de signo depresivo son períodos en que las fuerzas que operan contra la tendencia a la caída de la tasa media de ganancia son más escasas, más débiles y están...menos sincronizadas."

<sup>19</sup> No existe un criterio unificado en la clasificación de la duración de las ondas largas; Mandel (1980:85) señala al respecto que: "No representan simples medias estadísticas de determinados lapsos de tiempo. Representan realidades históricas, segmentos de la historia global del modo de producción capitalista que poseen unos rasgos claramente distintivos. Por esa misma razón son de duración irregular. La explicación marxista de estas ondas largas confiere a la realidad histórica de la onda larga un carácter integrado total, a través de su peculiar mezcla de los factores económicos endógenos, los cambios ambientales exógenos y la forma en que son mediatizados por los procesos socioeconómicos."

La incorporación de nuevas tecnologías y de nuevas formas de organización ocasiona incrementos de la productividad social del trabajo y una mayor atracción de fuerza de trabajo al proceso productivo -debido a la inversión de ampliación-, estimulando un mayor crecimiento de la actividad económica.

Tal como se muestra en el esquema 2, la mayor atracción de fuerza de trabajo y el crecimiento económico dinámico permiten que existan condiciones favorables de negociación para los obreros, así como una *tendencia* al incremento de los salarios nominales y reales y, por tanto, de mejoramiento de sus condiciones de reproducción.

### ESQUEMA 2. ONDAS LARGAS DE LA ACUMULACIÓN



En una onda larga contractiva,<sup>20</sup> ante una tasa de ganancia del capital social estancada en bajos niveles, se inhibe la inversión productiva -ampliación de la planta productiva existente e incorporación de nuevas tecnologías-, ocasionando un bajo crecimiento de la productividad social del trabajo y una desaceleración del crecimiento económico.

La atracción de fuerza de trabajo al proceso productivo tiende a debilitarse, debido al lento crecimiento de la inversión de ampliación, lo cual merma el poder de negociación de los trabajadores ocupados. Adicionalmente, profundiza la lucha de éstos con los desempleados, que con el afán de conseguir entrar al proceso productivo están dispuestos a vender su capacidad de trabajo a un precio más bajo que el vigente, por lo que sus condiciones de vida tienden a empeorar.

En síntesis, los movimientos de la tasa de ganancia, eje rector de la acumulación capitalista, permiten explicar los movimientos de la inversión productiva, de la atracción-repulsión de fuerza de trabajo al proceso productivo, de la actividad económica, de las condiciones estructurales de negociación del VFT y de los salarios (ver esquema 2).<sup>21</sup>

---

<sup>20</sup> Mandel (1980:24) señala: “Durante una onda larga expansiva los períodos de ascenso, prosperidad y boom duran más y son más pronunciados, y las recesiones son más cortas y menos agudas...durante una onda larga con tendencia al estancamiento, los periodos de ascenso y prosperidad son más cortos, más indecisos, más desiguales, y las recesiones duran más y son más pronunciadas. Pero durante una onda larga expansiva hay de hecho recesiones (es decir, caídas temporales de la tasa media de ganancia)...durante una onda larga con tendencia al estancamiento hay periodos de ascenso y prosperidad (es decir, ascensos coyunturales de la tasa media de ganancia).”

<sup>21</sup> Para Mariña y Moseley (2001:37): “De acuerdo con la teoría de Marx, la dinámica de las economías capitalistas depende, en última instancia, de la trayectoria de la tasa general de ganancia. Cuando ésta es elevada, la acumulación de capital y la actividad económica tienden a expandirse, el desempleo a disminuir, y por lo general, los niveles de vida de los trabajadores a mejorar. En contraste cuando la tasa general de ganancia disminuye, la acumulación de capital y la actividad económica tienden a estancarse, el desempleo a aumentar y los niveles de vida a empeorar.”



En el presente capítulo se detectan dos ondas largas, una de carácter expansivo (1945-1981) y la otra de carácter contractivo, que se manifiesta plenamente en 1982 y que continúa hasta la fecha; ambas tienen una duración promedio de 30 años.

### *2.2.1 Evolución de la actividad económica en México*

En la Gráfica 1, se observa que de 1922 a 1932, el país atravesó por un comportamiento hacia la baja de la actividad económica. En 1933, la economía mexicana comienza a crecer y, aproximadamente en 1945, entra en un periodo de largo plazo de alto crecimiento que dura hasta 1981. De 1945 a 1981, la economía crece a una tasa promedio anual de más de 6.0%.

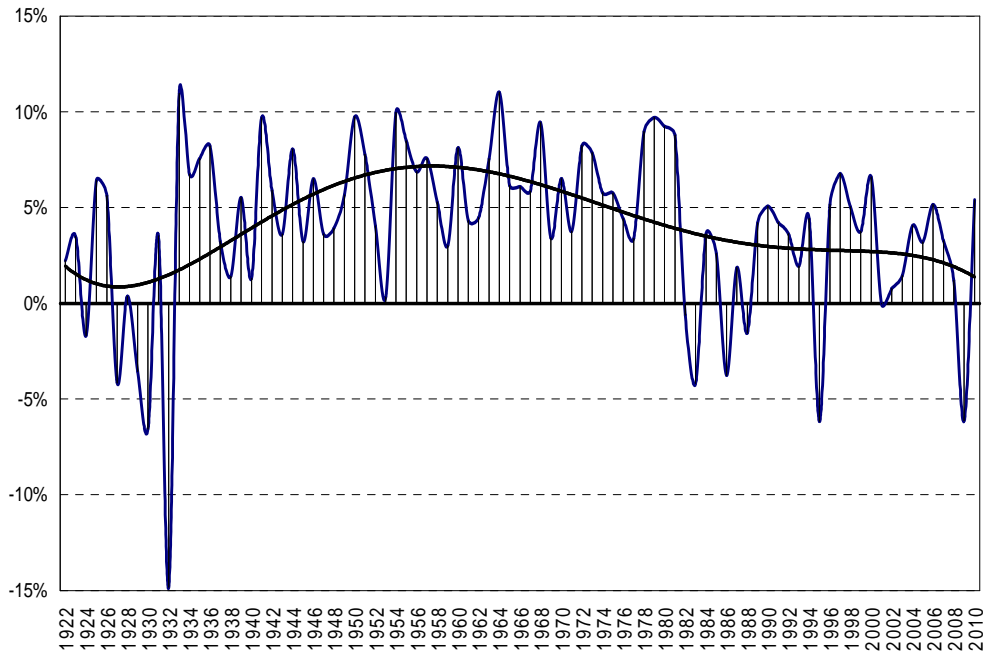
En 1974 y 1975, el PIB muestra una desaceleración, ya que tuvo una tasa de crecimiento de 5.7% en ambos años y de 4.4% para 1976. En 1977 la tasa fue de 3.4%. En 1978 y 1979, el PIB creció a tasas de 9.0% y 9.7%, respectivamente, lo cual se debió a una política fiscal expansiva por parte del Estado y principalmente al auge del petróleo. En 1980 crece 9.2% y 8.5% en 1981.

Con la crisis de la deuda externa de 1982, se observan tasas de crecimiento negativas no vistas desde 1932. Una tasa de crecimiento de -0.6% para 1982 y de -4.2% en 1983, con lo que la economía mexicana entra a un contexto de lento crecimiento (2.1% promedio anual desde 1982).<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> Gilly (1987:7) señala: “El estallido de la crisis a mediados de 1982 señala también el agotamiento de las condiciones del pacto social cardenista. La crisis puso al descubierto todos los desequilibrios internos y externos de la economía acumulados durante el periodo de la sustitución de importaciones y del llamado desarrollo estabilizador a partir de los años 50.”

**Gráfica 1. México. Producto Interno Bruto. Tasa de crecimiento anual.  
1922-2010. (%)**



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México

### *2.2.2 Evolución de la tasa de acumulación en México*

El elevado (1945-1981) y lento (1982-2010) crecimiento económico en México tiene como determinante fundamental el ritmo de crecimiento de la inversión productiva (tasa de acumulación).

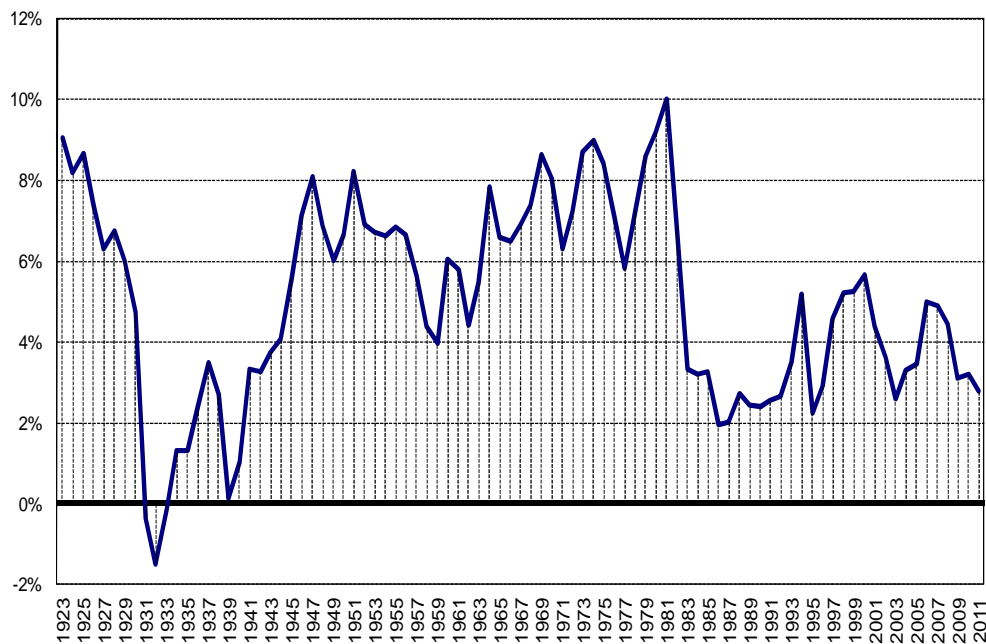
En Ortiz (2010:82), se señala que en México, durante el proceso de la industrialización por sustitución de importaciones (1950-1981), la tasa de crecimiento promedio anual de la inversión productiva (Inversión Fija Bruta) fue de 7.8%, en tanto que en el neoliberalismo (1982-2009) crece a tasas de 2.3% anual.<sup>23</sup>

<sup>23</sup> Cámara (2008:202) señala: "...el descenso continuado de la tasa de ganancia supone el colapso en la inversión y da paso a una segunda fase con bajas tasas de acumulación y moderada rentabilidad. Esta relación entre la acumulación y la rentabilidad es la que provoca la relación existente entre la tasa de ganancia de largo plazo y la onda larga del crecimiento económico en México..."

El coeficiente de inversión definido como el cociente del nivel de la Inversión Fija Bruta y el PIB (IFB/PIB), en el periodo 1940-1981 creció a una tasa de 2.6% anual, mientras que en la etapa neoliberal crece sólo 0.3% anual.<sup>24</sup>

De acuerdo con Mariña (2001), a partir de 1982, el crecimiento de los Acervos Brutos de Capital Fijo no residencial (ABCF), que son expresión de la capacidad instalada, se desploman respecto de 1950-1981. En el proceso de la ISI, la tasa de crecimiento promedio anual de los ABCF es de 7.0%, en tanto que de 1982 a 2011, dicha tasa se reduce casi a la mitad, siendo de 3.6% anual (ver Gráfica 2).

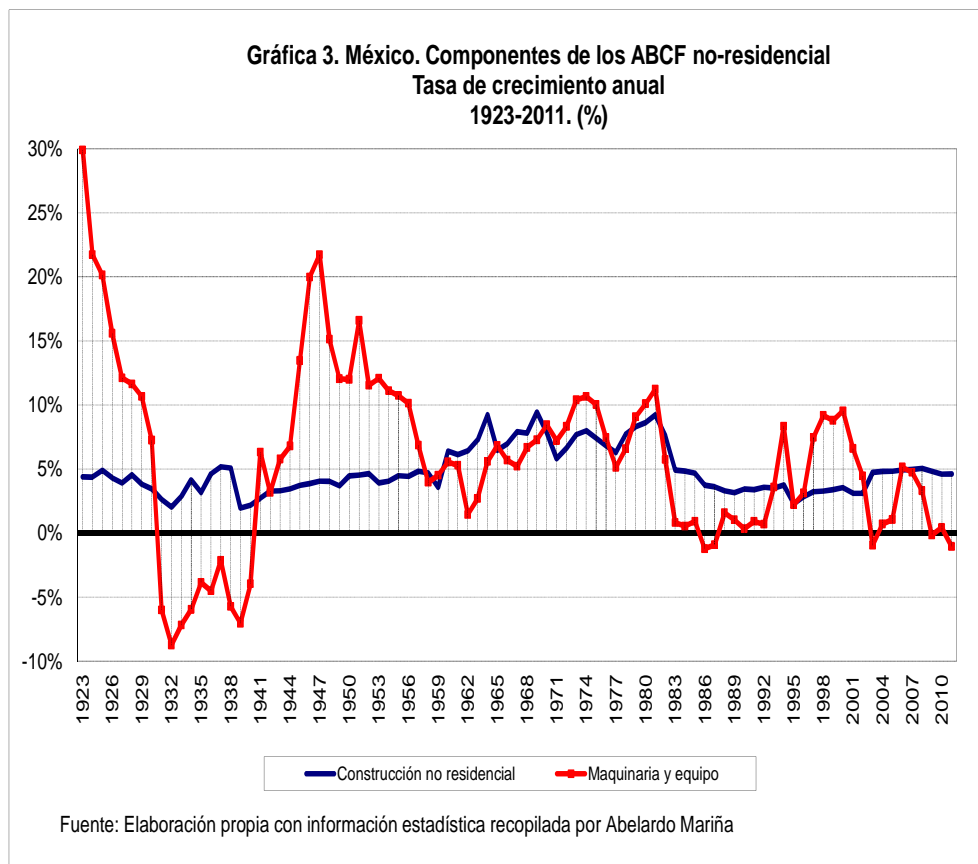
**Gráfica 2. México. ABCF no-residencial. Tasa de crecimiento anual. 1923-2011. (%)**



Fuente: Elaboración propia con información estadística recopilada por Abelardo Mariña

<sup>24</sup> Ortiz (2010:89): “Considerando que el coeficiente de inversión se mueve lentamente en el tiempo (pues crece a una tasa media de apenas 1.4% durante el periodo 1940-2009), ello es reflejo de un bajísimo ritmo de acumulación que ha caracterizado a la economía mexicana, tendencia que se profundiza durante el actual patrón neoliberal. En suma, las mayores tasas de crecimiento del producto en la ISI se asocian con un coeficiente de inversión creciente. Entretanto, los bajos ritmos de crecimiento de la etapa neoliberal se asocian con un fuerte descenso del esfuerzo de inversión.”

Al analizar los componentes de los ABCF (Gráfica 3), es decir, la construcción no-residencial y los acervos en maquinaria y equipo, se tiene que la construcción no-residencial crece en el periodo 1950-1981 a una tasa de 6.5% anual, en tanto que de 1982 a 2011 crece a una tasa de 4.1%. Los acervos en maquinaria y equipo crecen 8.0% promedio anual de 1950 a 1981 y sólo 2.9% anual en la etapa neoliberal.



La economía mexicana en la etapa neoliberal ha sufrido un terrible rezago en la inversión productiva y, sobre todo, en la introducción de nueva maquinaria y equipo que incorporen nuevas condiciones técnicas (desarrollo tecnológico). Lo anterior se ha reflejado en débil atracción fuerza de trabajo adicional al proceso productivo -lo que ha ampliado el EIR-, en bajos ritmos

de crecimiento de la productividad del trabajo y, por ende, en la consolidación de un contexto que no ha permitido elevar los salarios.<sup>25</sup> Ante el bajo crecimiento de la tasa de acumulación en México, el crecimiento económico ha sido lento.

### *2.2.3 Evolución de la tasa de ganancia en México*

La tasa de ganancia del capital social muestra tendencias de largo plazo similares a las de la evolución de la actividad económica; de 1939 a 1973 se tienen niveles por encima de los 30 puntos porcentuales de acuerdo a Mariña y Moseley (2001).

Desde finales de la década de 1960, la tasa general de ganancia comienza a decrecer. Esta tendencia decreciente se ve acentuada a partir de 1975, ya que desde dicho año la tasa general de ganancia no logra superar los 30 puntos porcentuales, siempre alcanzados en todo el periodo previo (1938-1974).

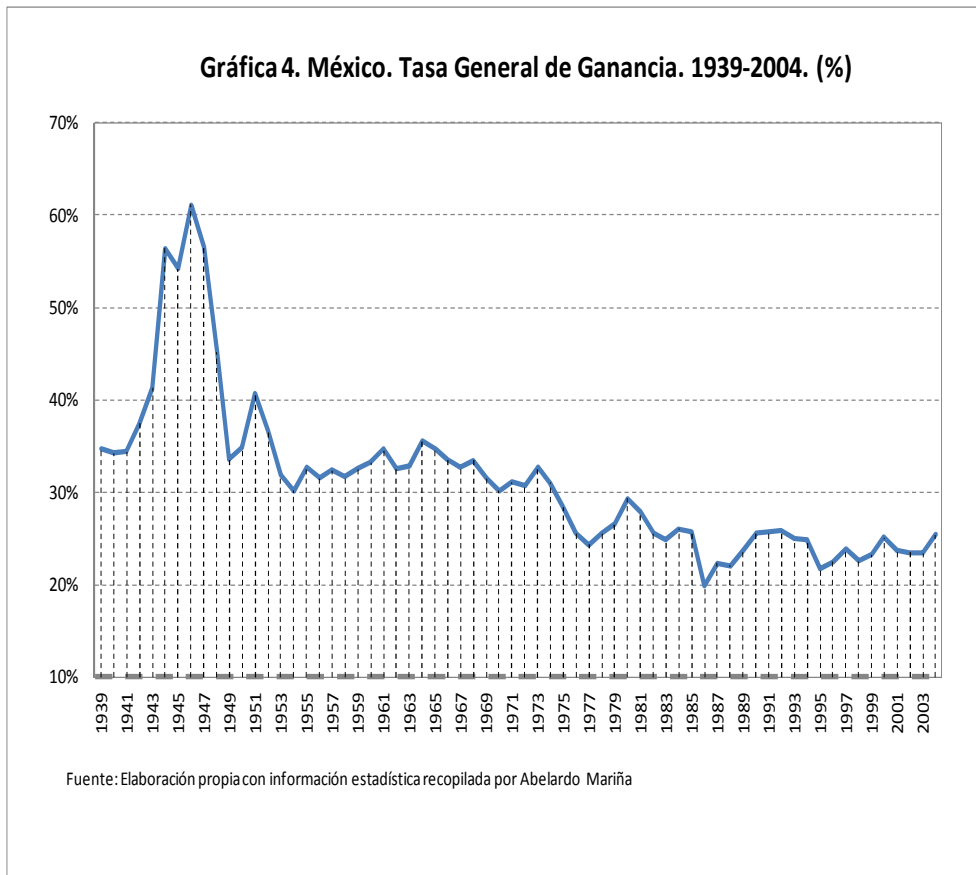
En 1977, se contrae aún más el nivel (24.36%) de dicha tasa. Durante 1978, 1979 y 1980, hay una recuperación debido principalmente al auge petrolero. En 1981, 1982 y en 1983 cae; en este último año, la tasa general de ganancia se ubicó en 24.91%. El nivel más bajo se observa en 1986 con 19.87%.

En la Gráfica 4 se muestra que durante la onda larga expansiva (1945-1981), la tasa general de ganancia se ubicó en promedios anuales de 34.16%, lo cual contrasta con los niveles de 1982-2004, con un promedio anual de 24.02%.<sup>26</sup>

---

<sup>25</sup> Iriarte (1987:69) señala: “Una acumulación nacional no competitiva en el mercado mundial, una economía inserta en el mercado y dominada por el capital externo, baja productividad y como consecuencia incapacidad de incorporar a gran parte de la fuerza de trabajo al proceso productivo y de aumentar los salarios, caracterizan la acumulación mexicana.”

<sup>26</sup> En Bortz (1985:40) se señala que: “La fase recesiva nos permite decir que la economía mexicana junto con la economía mundial, entra en una crisis de larga duración, a veces velada, a veces abierta... a partir de los años 70, es legítimo catalogar a ese periodo como de crisis debido a las tendencias persistentes hacia al estancamiento y hacia la baja en la



Debido a la disminución generalizada de la tasa general de ganancia a nivel mundial desde finales de la década de 1960, el capital busca restablecer los niveles de rentabilidad a través de la implementación de medidas ortodoxas inspiradas en la teoría neoclásica.<sup>27</sup>

---

tasa de ganancia. Se observa un estancamiento en las inversiones privadas...una intensificación de las presiones inflacionarias, y en general, de crecientes dificultades en la realización de la tasa de ganancia social.”

<sup>27</sup> Aguilar, Barrios y Mariña (2004:95) señalan: “la reestructuración del capitalismo mundial en curso ya desde hace cuarto de siglo se ha fundamentado en cinco pilares: la desregulación de la actividad económica y la refuncionalización del Estado, la supremacía de las grandes corporaciones, la hegemonía de las formas no-productivas de valorización del capital, la transformación de las relaciones internacionales y el deterioro de las relaciones laborales y de vida de los trabajadores.”. En Valle y Martínez (1996:16) se señala: “La propaganda neoliberal trata de convencer a las clases dominadas que no es posible otra forma de organizar la vida económica que no sea el mercado. En el mercado los ciudadanos ‘votan’ mediante su dinero para asignar los recursos y ese mecanismo es muy eficiente al decir de sus defensores. El neoliberalismo ha promovido un férreo control salarial a pesar de que carece la libertad de mercado para fijar todos los precios.”

En el caso de México, dichas medidas comenzaron a instrumentarse en la segunda mitad de la década de 1970. Sin embargo, se vieron postpuestas por el auge petrolero de 1978, que sirvió de mecanismo para evitar el estallido de la crisis.

En 1982, México enfrenta la crisis de la deuda externa; para tratar de salir de ésta, durante el gobierno de Miguel de la Madrid (1982-1988),<sup>28</sup> se da la plena implementación del neoliberalismo en nuestro país, con la cual se impulsó:

- La privatización de empresas del Estado
- La liberalización comercial
- La flexibilización y desregulación del mercado laboral<sup>29</sup> y
- La libre entrada de capitales foráneos al país.

A partir de 1982, se abandona en México el Estado de Bienestar que operó durante el proceso sustitutivo de importaciones.<sup>30</sup> Todo este proceso alcanzó su máxima expresión con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994.<sup>31</sup>

---

<sup>28</sup> González y Mariña (1995:53) señalan: “Desde 1982 se ha impulsado en el país un conjunto de cambios estructurales orientados a generar las condiciones para una nueva fase expansiva de la ganancia y de la acumulación...”

<sup>29</sup> Ortega y Solís (2004:15) señalan: “Después de 1982, los gobiernos neoliberales modificaron...las funciones de la legislación laboral violando reiteradamente la normatividad vigente. Redujeron los derechos laborales. El cambio instituido tenía como propósito erigir un nuevo modelo de regulación laboral fincado en los principios de la productividad, la flexibilidad...y la movilidad.” Otro análisis sobre la evolución y transformación de las relaciones laborales en México durante el neoliberalismo se encuentra en de la Garza (2002:14-19).

<sup>30</sup> En Ortiz (2010:13) se señala: “La desregulación significa que se eliminan diversos controles estatales que afectaban a la actividad económica, tanto en lo interno como en sus relaciones con el exterior. Lo cual, no equivale a neutralidad estatal: por el contrario, es la forma que asume la intervención estatal favorable a los nuevos intereses dominantes.”

<sup>31</sup> Mandel (1980:87-88):”...cuando pasamos de una onda larga expansiva a una larga depresiva, ya no es posible asegurar...un incremento sostenido (aunque modesto) de los ingresos reales para los asalariados...la lucha por restablecer la tasa de ganancia mediante un fuerte ascenso de la tasa de plusvalor (es decir, de la tasa de explotación de la clase obrera) se transforma en la prioridad suprema. Sin el restablecimiento a largo plazo del desempleo estructural crónico...sin una política de austeridad generalizada (es decir, con estancamiento o caída de los salarios reales) no puede darse un acusado y rápido restablecimiento de la tasa de ganancia.”

Se busca restablecer los niveles de rentabilidad mediante el abatimiento de los costos de producción -en medios de producción y/o fuerza de trabajo-.<sup>32</sup> En el caso de México, se dio prioridad a abatir los costos laborales.<sup>33</sup>

Los economistas ortodoxos que impulsaron el neoliberalismo y el TLCAN<sup>34</sup> en México pusieron particular interés en promover una creciente productividad del trabajo<sup>35</sup> como mecanismo de aumento del bienestar de los trabajadores a través del incremento de los salarios nominales.

---

<sup>32</sup> Anguiano (1987:1) señala: “Los salarios a la baja, en efecto, han sido centrales en la política anticrisis que el Estado y la gran burguesía no han dejado de instrumentar. El objetivo conocido es hacer pagar a los trabajadores los platos rotos...mediante el bloqueo autoritario de los salarios, el Estado transfiere buena parte de los ingresos que los trabajadores deberían obtener. Así se preservan las ganancias patronales incluso en la crisis. Pero la política salarial es sólo parte -si bien clave- de la política estabilizadora del régimen. Se engrana con proyectos más complejos y globales de saneamiento de la economía mexicana, que buscan reorganizar las condiciones de la acumulación capitalista en el país.”

<sup>33</sup> Aguilar, Barrios y Mariña (2004:96) señalan: “Los resultados de la reestructuración neoliberal son ambiguos. Si bien ha permitido recuperación parcial de la rentabilidad del capital en todo el mundo, no ha logrado dinamizar en la misma medida la inversión productiva, cuyas bases de largo plazo siguen siendo endeble.”

<sup>34</sup> Ortega y Solís (2004) señalan que las razones que han utilizado los liberales para justificar la desregulación de las relaciones laborales en todo el mundo son: 1) atraer inversión extranjera; 2) incrementar el empleo; y, 3) mejorar el nivel y calidad de vida de los trabajadores. Sus resultados han contradicho tales propósitos. Aguilar, Barrios y Mariña (2004:98) señalan: “Los apologistas de la globalización neoliberal han planteado que la desregulación de los flujos internacionales de capital -en sus formas autónomas de capital que rinde interés, de capital comercial y de capital industrial- promovería un desarrollo más equilibrado y equitativo entre países...en la medida en que la libre operación de las fuerzas de mercado asignarían más eficientemente los recursos productivos sobre las bases de las ventajas comparativas de cada nación. Sin embargo, los resultados pregonados no se han presentado, porque, en los hechos, los mercados son dominados por las grandes corporaciones transnacionales, fortalecidas en los últimos veinte años por extensos y profundos procesos de concentración y centralización de capital y por la hegemonía de las formas no-productivas de valorización.”

<sup>35</sup> Los liberales hablan de productividad del trabajo, siendo que en realidad se refieren a aumentos de la productividad del trabajador (producto por trabajador ocupado) ya que la productividad del trabajo depende de la incorporación de nuevas tecnologías y de nuevas formas de organización al proceso productivo. También se les olvida mencionar que, además del aumento de la productividad del trabajo, otros mecanismos para elevar la productividad del trabajador son aumentos en la intensidad del trabajo así como de la jornada laboral, lo cual significa un aumento por la vía absoluta de la explotación del trabajador. En Valle y Martínez (1996:53-55) se señala: “Un crecimiento menor de la productividad perjudica, según esa visión (neoclásica), a todas las clases. Si además los salarios crecen más rápido que la productividad las ganancias se estancan y con ellas la acumulación de capital se enlentece. De acuerdo a esto, para combatir la inflación y el desempleo los trabajadores deben aumentar la productividad...la teoría convencional no puede definir con precisión el significado de la productividad; no obstante, el comportamiento de la productividad ha sido uno de los argumentos básicos para disminuir los salarios...”



Lo anterior no ha sucedido, ya que los incrementos de la productividad del trabajador no se han vinculado al salario como mecanismo de reproducción de la clase obrera, sino al salario como un costo productivo,<sup>36</sup> por lo que se han traducido en mecanismo de abaratamiento de los costos laborales por unidad de producto.<sup>37</sup>

El Estado ha apoyado la embestida capitalista en contra de los trabajadores creando reformas a favor de la flexibilización y desregulación del mercado laboral, por lo que también se ha subordinado a los requerimientos de valorización del capital social.<sup>38</sup>

La estrategia neoliberal seguida en México desde 1982 no ha cumplido su principal objetivo: elevar la tasa general de ganancia a los niveles alcanzados durante el periodo que abarcó de 1945 hasta finales de la década de los sesenta (ver Gráfica 4).

---

<sup>36</sup> En de la Garza (2002:6) se señala: “Desde 1994 se inició la política amplia de firma de convenios de productividad entre empresa y sindicatos, impulsada por la secretaría del Trabajo. Sin embargo, los resultados globales en cuanto aumento del ingreso de los trabajadores fueron desalentadores. Desde 1995 la política de recuperación del salario real a través de bonos por productividad se esterilizó frente a una inflación de 51.9% y un promedio de bonos por productividad de 1.2%.”

<sup>37</sup> Ortega y Solís (2004:49) señalan: “...el objetivo no confesado de la desregulación del mercado laboral es crear las condiciones óptimas para lograr un aumento de la tasa de rentabilidad del capital, por la doble vía de reducir los salarios y aumentar la productividad, intensificando el uso de la fuerza de trabajo.”

<sup>38</sup> Ortega y Solís (2004:47): “...la desregulación no es más que la...legalización de todos los mecanismos de la llamada flexibilidad del mercado laboral –movilidad funcional y geográfica, facilidades para el despido, contratos temporales, etc.-, que persigue por uno u otro procedimiento aumentar los beneficios empresariales, permitiendo que el empresario utilice la fuerza laboral como lo considere más conveniente...”

## **2.3 Evolución de los salarios en México**

### *2.3.1 Inflación en México*

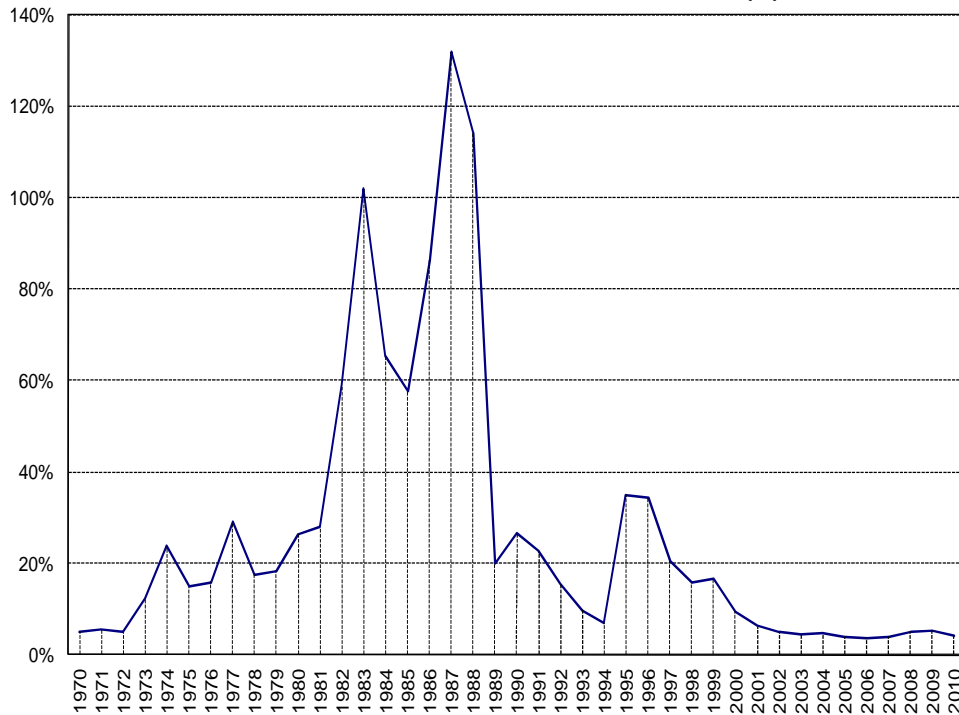
Durante la década de 1970, los gobiernos de Echeverría y López Portillo aplicaron medidas para evitar que estallara plenamente la crisis, desatando con ello la inflación.<sup>39</sup> El periodo 1972-1981 es de creciente inflación, en tanto que 1982 es un año de muy alta inflación (60%), situación que se agudizó en 1983 cuando se alcanza un nivel de hiperinflación con una cifra de tres dígitos (102%). Nuevamente en 1987-1988 se verían cifras de tres dígitos de la inflación.

A pesar de la alta inflación que caracteriza a la década de 1970 y, sobre todo, a la de 1980 y la consecuente caída de los salarios reales, los niveles de rentabilidad del capital social no han logrado restablecerse a los niveles alcanzados de 1939 a 1974.

---

<sup>39</sup> Iriarte (1987:73) señala: “Es la ganancia, en la caída de sus tasas media y los intentos de los capitalistas por recuperarla, donde radica el problema de la inflación. ‘La inflación permanente es el mecanismo específico del capitalismo tardío para frenar un rápido descenso de la tasa de plusvalía y de la ganancia bajo condiciones coyunturales de acumulación de capital relativamente rápida y niveles de empleo relativamente altos.’” González y Mariña (1995:58n) señalan: “La crisis...se manifiesta como una agudización de la competencia interburguesa por la ganancia. Tal competencia necesariamente se canaliza a través de modificaciones en la estructura de precios relativos, que es la manera como el capital ajusta violentamente los procesos de distribución de la ganancia. Para la clase obrera la alteración de la estructura de precios relativos siempre se presenta como un aumento mayor del precio de los bienes que consume con respecto del de su fuerza de trabajo. La inflación, por el efecto que tiene en la reducción del salario real, redefine la relación salarios-ganancias para relanzar una nueva etapa de acumulación.”

**Gráfica 5. México. Índice Nacional de Precios al Consumidor.  
Tasa de crecimiento anual. 1970-2010. (%)**



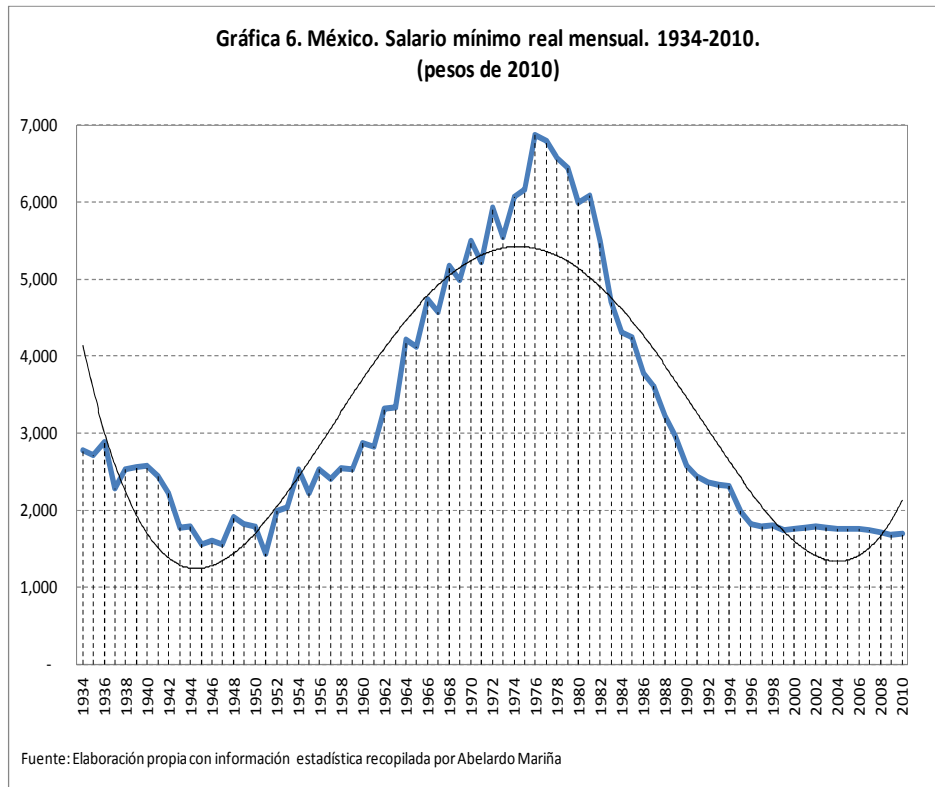
Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México

### 2.3.2 Salario mínimo real en México

El salario mínimo real mensual muestra una tendencia ascendente de 1948 a 1976,<sup>40</sup> alcanzando su máximo nivel en este último año (210 pesos por día a precios constantes de 2010). Durante el periodo 1948-1976, el salario mínimo real mensual creció a una tasa media anual del 6.0%. A partir de 1977, el salario mínimo

<sup>40</sup> González y Mariña (1995:55) señalan: “Hacia mediados de los años setenta finalizó en el país una larga fase de aumento sostenido de los salarios reales iniciada en 1948. Durante aproximadamente treinta años el salario mínimo general y el salario promedio en la industria manufacturera crecieron sistemáticamente.”. Dabat (1987:14) señala: “La caída del salario en México es parte de un fenómeno universal que se expresa con particular crudeza en América Latina, lo que expresa la existencia de fenómenos estructurales vinculados a la crisis mundial y a los esfuerzos de restructuración del capital en el mundo entero. Pero además es la expresión de una crisis histórica del capitalismo mexicano no sólo como una parte del capitalismo mundial, sino como una esfera nacional específica de reproducción del capital...”

presenta una tendencia hacia el desplome como se muestra en la Gráfica 6.<sup>41</sup>



Las caídas más importantes en la tasa de crecimiento anual del salario mínimo real son en los años 1983, cae 17.6%, 1988 (-13.1%) y 1995 (-12.3%).

De 1977 a 2010, la tasa de crecimiento media anual del salario mínimo real es de -3.9%, lo cual expresa la pérdida de poder adquisitivo del salario mínimo del trabajador durante más de 30 años.<sup>42</sup>

<sup>41</sup> En Anguiano (1987:58) se señala: “Si 1976 ha sido el año de mayor salario real en toda la historia del país, no hay que pensar por ello que dicho salario mínimo alcanzaba o cubría lo marcado por la Constitución. En 1976 una familia popular en promedio gastaba para cubrir sus necesidades básicas dos salarios mínimos que se conseguían entre tres o cuatro contribuyentes familiares.”. Iriarte (1987:68-69) señala: “Los salarios en México se han caracterizado a lo largo de su historia, por ser insuficientes para satisfacer las demandas de los trabajadores, incluso en periodos donde el salario real ha tendido a la alza.”

<sup>42</sup> Mariña (2005:12) señala: “Las tendencias de largo plazo de los salarios, en lo que respecta a su nivel real y a sus diferencias, están fuertemente asociadas a las tendencias de largo plazo de la tasa general de ganancia y, por tanto, de la acumulación de capital. Asimismo, están influenciadas por las modalidades de política económica dominantes en los distintos periodos analizados. Por ello, el régimen salarial neoliberal vigente en la actualidad no puede entenderse...al margen de la onda larga contractiva por la que atraviesa...la economía mundial capitalista y...al margen de las políticas neoliberales de

### 2.3.2.1 Salario mínimo real frente a salario relativo

Carolina Terán (1987) señala que hay que tener cuidado al analizar la evolución del salario real, ya que sólo expresa de manera parcial el aumento o disminución del bienestar del obrero. Para dicha autora, es importante comparar el aumento (disminución) del bienestar del obrero con respecto al del capitalista.

Para ello, propone utilizar la categoría marxista de *salario relativo*, la cual es definida como la relación de los salarios de los trabajadores productivos respecto del valor nuevo generado por ellos mismos; es decir, dicha categoría mide la participación de los salarios en el valor agregado.<sup>43</sup>

Dicho concepto guarda una relación inversa con la tasa de plusvalor (grado de explotación del trabajador).<sup>44</sup> Existen estudios para el caso de México, como el de Martínez (1996), en el cual se muestra que en el periodo 1960-1976 el salario relativo tiene una tendencia creciente y a partir de 1977 una descendente, que se ve acentuada con la crisis de 1982.

Durante la etapa neoliberal el salario relativo ha tendido a disminuir más aceleradamente, lo cual de manera análoga

---

reestructuración impuestas en todo el mundo, pero con especificidades particulares en los países de la periferia capitalista como es el caso de nuestro país.”

<sup>43</sup> Terán (1987:29-32) señala: “Al establecer la evolución de las condiciones de vida de la clase obrera, su manifestación absoluta –vía salarial- no nos da claridad sobre la dinámica de dicho proceso. Por tal razón...la temática no debe fijarse únicamente en las tendencias que acusan el salario nominal y real...nuestra referencia al empeoramiento relativo de la clase obrera ha podido captarse por la vía del salario relativo. Este concepto permite entender la problemática...desde la perspectiva salarial, conecta ésta con el mundo referente a la tasa de plusvalor y a la distribución del producto de valor entre las clases.”

<sup>44</sup> Martínez (1996:79) expresa la tasa de plusvalor ( $p'$ ) como:

$$p' = \frac{1}{s'} - 1$$

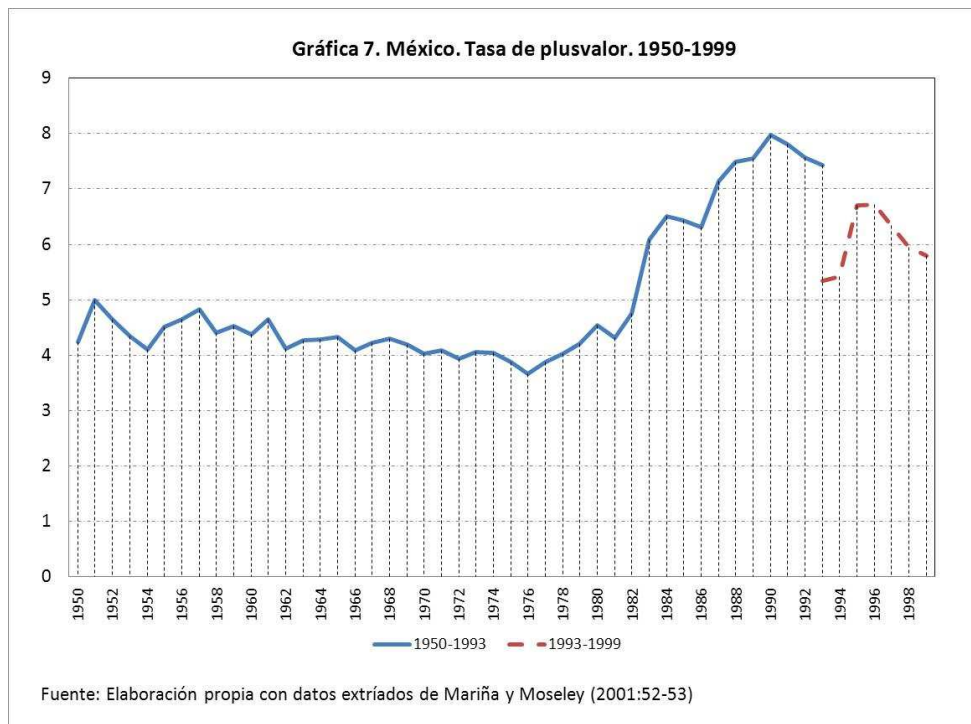
donde  $s'$  es el salario relativo. Si se despeja  $s'$  de dicha expresión, se obtiene:

$$s' = \frac{1}{p'+1}$$

significa que la tasa de plusvalor ha tendido a incrementarse, tal como se señala en el siguiente apartado.

### 2.3.2.2 Tasa de plusvalor en México

Mariña y Moseley (2001) señalan que de 1950 a 1976 la tasa de plusvalor mostró una tendencia decreciente, con una tasa de crecimiento promedio anual de -0.6%. En contraste, en el periodo 1976-1993, dicha tasa muestra una tendencia creciente (sobre todo, a partir de 1982), con un crecimiento promedio anual de 4.25%. Para 1993-1999, la tasa de crecimiento del grado de explotación fue de 1.35% promedio anual.<sup>45</sup>



<sup>45</sup> Mariña y Moseley (2001:55) señalan: “El fuerte incremento en la tasa de plusvalor a partir de 1976, fue resultado de la drástica reducción de los salarios reales y del incremento en la intensidad del trabajo.”. Es decir, la tasa de plusvalor se ha elevado en base a mecanismos de plusvalor absoluto y no de plusvalor relativo. Al respecto, en Valle y Martínez (1996:86) se señala: “José Valenzuela ha señalado que uno de los problemas básicos de la acumulación de capital en México lo constituye el estancamiento del mecanismo de extracción de plusvalor relativo. De acuerdo con él, en México no ha tenido lugar un crecimiento de la tasa de plusvalor con base en un descenso del valor de la fuerza de trabajo, que se sustente a su vez en una dinámica creciente de la productividad de las ramas productoras de bienes salario.”

### 2.3.3 Salario medio en México

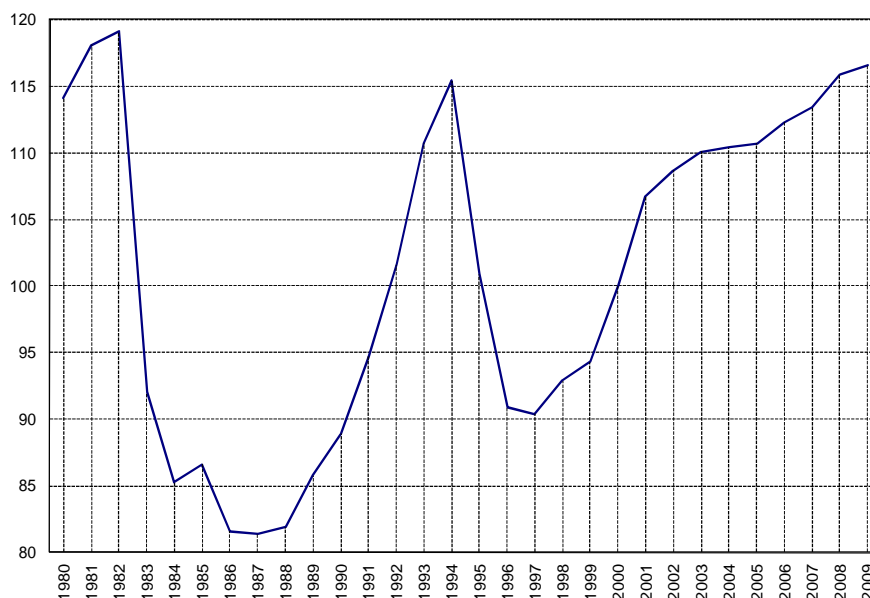
El salario nominal medio de la economía es calculado como el cociente de los salarios y el número de obreros ocupados. Al considerar el efecto de los precios, se habla de salario medio real.

Con datos de la CEPAL, el salario medio real en la economía mexicana muestra un comportamiento creciente en el periodo 1980-1982 y en 1983 sufre una abrupta caída que continúa hasta 1988;<sup>46</sup> de 1989 a 1994 muestra una recuperación cíclica. En 1995 se desploma con la crisis económica y continúa su caída durante 1996 y 1997. A partir de 1998 muestra una recuperación. Cabe señalar que el salario medio real hacia 2008 apenas recupera los niveles logrados en 1994. En la Gráfica 8 se muestra otro hecho importante: a 2009 no se alcanza el nivel salarial de 1982.

---

<sup>46</sup> González y Mariña (1995:66) señalan: “La contracción de los salarios medios, particularmente pronunciada entre 1983 y 1988, constituyó el mecanismo fundamental con el cual el capital contrarrestó en esos años la caída de las ganancias, desplazando a un segundo plano al aumento de la productividad como vía para abaratar la fuerza de trabajo...”

**Gráfica 8. México. Salario medio real anual. 1980-2009.**  
Indice medio anual. 2000=100



Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL

### 2.3.4 Salarios en la industria manufacturera

El análisis de la industria manufacturera es de vital importancia. En el caso de México, constituye el motor del sector industrial,<sup>47</sup> debido a que tiene una participación dentro del PIB nacional cercana al 20%, siendo junto con el sector comercio -también cercano al 20%- los que tienen un mayor porcentaje de participación. A continuación, se describen las tendencias de largo plazo del salario manufacturero medio real, así como las diferencias salariales intersectoriales en la manufactura.

#### 2.3.4.1 Salario medio real manufacturero

El salario medio real en la industria manufacturera (Gráfica 9) muestra una tendencia decreciente de 1939 a 1944. De 1945 a 1976, al igual que el salario mínimo real, muestra una tendencia

<sup>47</sup> El sector industrial está conformado por: industria manufacturera, construcción, minería y electricidad.



creciente. A partir de 1977 comienza a disminuir. De 1983 hasta 1988 se desploma.

En la etapa neoliberal (1982-2010), el comportamiento del salario real manufacturero es más oscilante no teniendo una tendencia de largo plazo uniforme; más bien, su comportamiento parece responder a las fluctuaciones cíclicas de la actividad económica.<sup>48</sup>

---

<sup>48</sup> Las series recopiladas por Abelardo Mariña correspondientes al salario por obrero en la manufactura (Gráfica 8) no son homogéneas porque la cobertura (número de clases) se va ampliando y porque la definición de clases también se ha modificado. Para el periodo 1939-1968 la fuente que utiliza Mariña es: Bortz, Jeffrey (1984). Los salarios industriales en la Ciudad de México: 1939-1975.

Para 1964-1987, Encuesta Industrial Mensual:

1964-1967: 29 clases

1968: 33 clases

1969: 37 clases

1970: 39 clases

1971: 41 clases

1972-1973: 45 clases

1974-1975: 54 clases

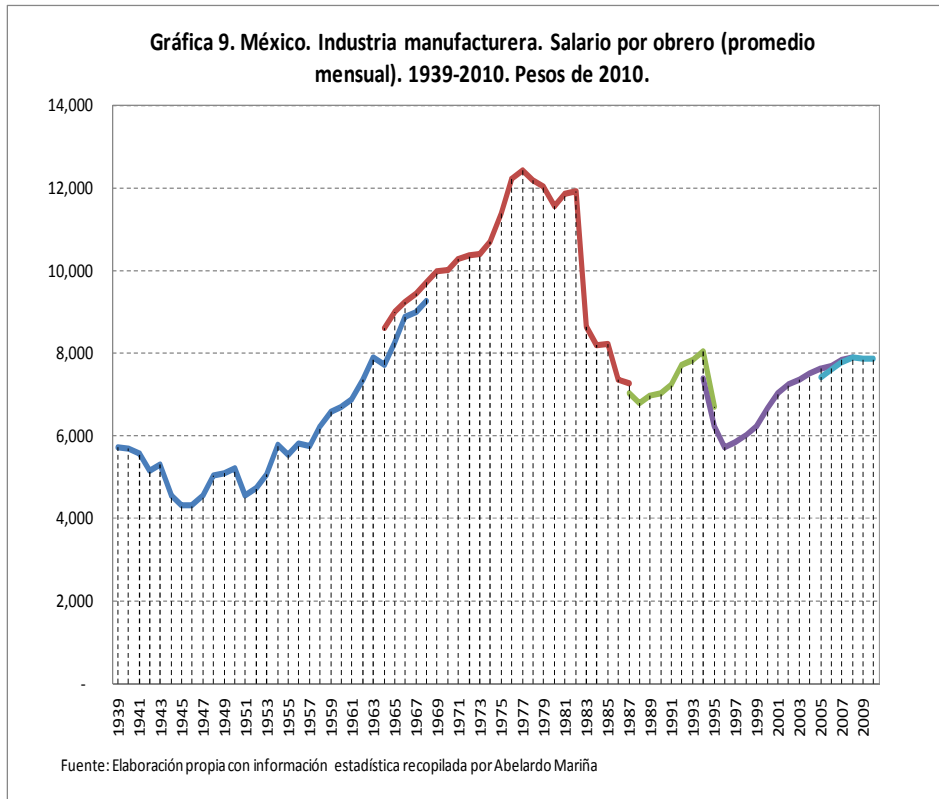
1976-1987: 58 clases.

Para 1987-2008, Encuesta Industrial Mensual (CMAP: Clasificación Mexicana de Actividades Productivas):

1987-1995: 129 clases

1994-2008: 205 clases.

Para 2005-2010, Encuesta Industrial Mensual Ampliada (SCIAN: Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte): 230 clases.



### 2.3.4.2 Diferencias salariales intersectoriales

Se analizan las diferencias salariales intersectoriales (entre clases de actividad económica)<sup>49</sup> en la manufactura para el periodo 1939-2010.<sup>50</sup>

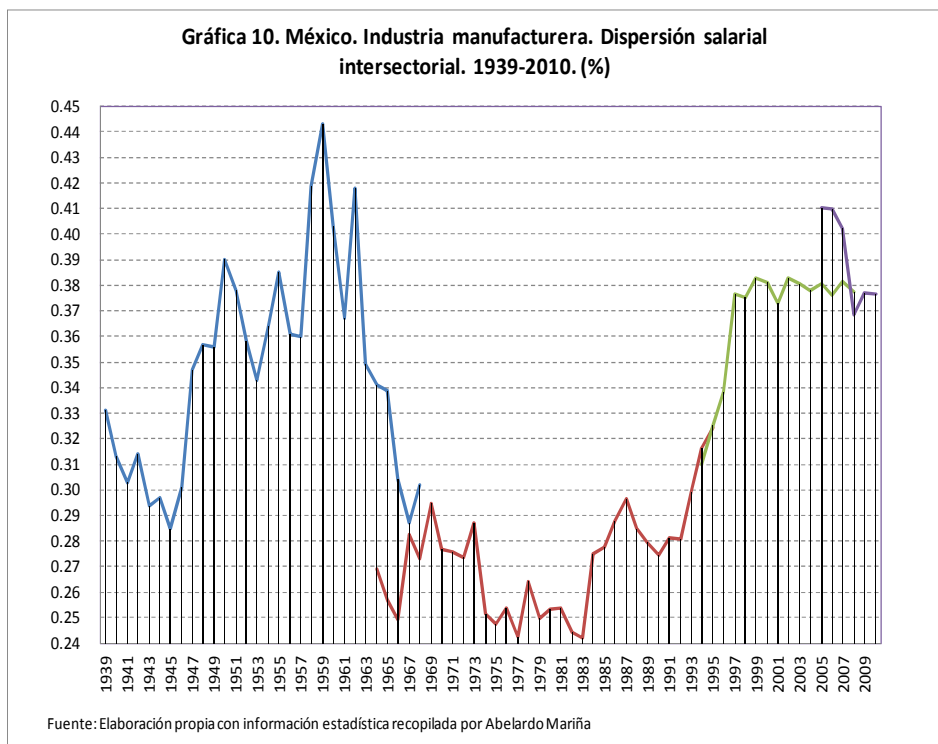
Las diferencias salariales anuales se miden a través del coeficiente de dispersión salarial, el cual es definido como la relación de la desviación estándar (S) y la media (M) de los salarios medios mensuales en la manufactura. Coeficientes de dispersión más altos indican que las diferencias salariales entre clases de actividad manufactureras aumentaron; en tanto, un

<sup>49</sup> De acuerdo al análisis teórico realizado en esta investigación, las clases de actividad económica así como las ramas son sectores, ya que por definición un sector es un conjunto de empresas que producen el mismo tipo de mercancía. Por eso, al hablar de diferencias salariales entre clases de actividad económica, se está hablando de diferencias salariales intersectoriales.

<sup>50</sup> Para mayor referencia sobre diferencias salariales intersectoriales, revisar los estudios de Bortz (1984) y (1985), González y Mariña (1995) y Mariña (2005).

coeficiente menor indica que las diferencias salariales disminuyeron.

En la Gráfica 10, se observa que de 1939 a 1945 los coeficientes de dispersión salarial entre clases de actividad manufactureras tendieron a disminuir, lo cual se debió a que el proceso de industrialización sustitutiva en México apenas comenzaba. Se producían bienes de consumo final no duradero, por lo que los procesos productivos al interior de las manufacturas se caracterizaron por ser intensivos en fuerza de trabajo de baja calificación. La fuerza de trabajo y su salario, por lo tanto, tendieron a ser homogéneos durante esta etapa.



Con la entrada en la onda larga expansiva que comienza aproximadamente en 1945, las diferencias salariales intersectoriales al interior de la industria manufacturera tendieron a aumentar. El proceso de industrialización sustitutiva cobraría impulso, desarrollándose industrias más complejas productoras de bienes de consumo duradero y de algunos bienes intermedios

y de capital. Estos procesos productivos tendieron a requerir fuerza de trabajo de mayor calificación.

Debido a la coexistencia de sectores tradicionales intensivos en mano de obra no calificada y/o baja calificación y el surgimiento de sectores más complejos, los coeficientes de dispersión aumentaron de 1946 hasta 1962.

A partir de 1963, el proceso sustitutivo comienza a perder fuerza, quedando mermado el desarrollo completo de sectores productores de bienes intermedios y de capital. Debido a esta desaceleración y a la implementación por parte del Estado de políticas encaminadas a disminuir las brechas salariales, que consistieron en aumentos salariales más elevados para los trabajadores de salarios bajos respecto de los trabajadores de salarios altos, los coeficientes de dispersión tendieron a disminuir hasta 1983.

La disminución acentuada de los coeficientes de dispersión salarial durante 1982 y 1983 se debió a la política estatal restrictiva de la demanda social, vía reducción diferenciada de los salarios en todos los sectores, como mecanismo para hacer frente al pago de la deuda externa.

En el marco de lento crecimiento económico iniciado en 1982 y a la implementación de las políticas neoliberales encaminadas a restablecer los niveles de rentabilidad del capital social y pagar la deuda externa, la economía mexicana de 1984 a 2010 se ha caracterizado por una tendencia hacia el alza de las diferencias salariales intersectoriales en la manufactura. En particular, a

partir de la puesta marcha del TLCAN en 1994, los diferenciales salariales aumentan considerablemente (Gráfica 10).<sup>51</sup>

Por periodos se tiene que de 1939 a 1945 se observa un coeficiente de dispersión en promedio de 0.31. De 1946 a 1962 dicho coeficiente aumenta a 0.37. De 1963 a 1983 el coeficiente promedio es de 0.26. En la etapa neoliberal (1984-2010), el coeficiente se eleva a 0.35. Dicho coeficiente es aún mayor (0.38) si se considera el periodo del TLCAN (1994-2010).

### **2.3.4.3 Diferencias salariales intrasectoriales**

En la descripción a modo de ilustración de los comportamientos de largo plazo de distintos indicadores asociados al proceso de acumulación en México, uno de los obstáculos radica en la escasez de estudios empíricos sobre diferencias salariales entre empresas que operan al interior del mismo sector, por lo que es una de las tareas a cubrir en futuras investigaciones.

De lo poco disponible, se encuentra el estudio de Enrique de la Garza (2002), en el cual analiza las diferencias salariales entre empresas, las cuales agrupa por tamaño. El autor busca indagar si el tamaño de la empresa es uno de los determinantes de las diferencias salariales intrasectoriales.

Analiza las diferencias salariales entre micro, pequeñas, medianas y grandes empresas; sin embargo, una importante limitante de dicho estudio, es que el desglose no llega a nivel de establecimiento individual; de la Garza (2002:5-6) encuentra que los salarios medios en la industria manufacturera se encuentran

---

<sup>51</sup> Para el cálculo del coeficiente de dispersión salarial intersectorial en la manufactura se utiliza la metodología descrita por González y Mariña (1995). Para el periodo 1939-1968, se consultó Márquez (1981). Para el resto del periodo, se utilizaron los datos de la Encuesta Industrial Mensual (con sus diversas modificaciones y ampliaciones).

entre uno y dos salarios mínimos generales, independientemente del tamaño de la empresa. El tamaño no es factor determinante de diferencias salariales entre empresas. También encuentra que en todos los tamaños de empresa, los trabajadores son no calificados, con jornadas elevadas de trabajo y salario muy bajo.

Dicho autor también analiza la relación entre salario medio manufacturero y si la empresa es exportadora o de capital extranjero. El hecho de que la empresa sea exportadora o tenga participación de capital extranjero, poco explica (coeficientes positivos cercanos a cero) las diferencias salariales entre empresas que operan en el mismo sector al interior de las manufacturas.

## **2.4 Síntesis de conclusiones**

La descripción de la evolución de largo plazo de variables como la tasa general de ganancia, la tasa de crecimiento de la inversión productiva, la tasa de crecimiento de la actividad económica, la tasa de crecimiento del salario mínimo, medio real y medio real manufacturero y las diferencias salariales intersectoriales en la manufactura ha permitido comprender la relación que se establece entre ellas, teniendo como eje rector la tasa general de ganancia.

El comportamiento de largo plazo de la tasa general de ganancia determina las ondas largas de acumulación capitalista. Cuando la tasa de ganancia es elevada durante largos periodos, se crean condiciones favorables para una tendencia de alto crecimiento de las demás variables, entrando en un círculo virtuoso. En México, dicho proceso se vivió desde mediados de la década de 1940 hasta 1981.

Por el contrario, cuando la tasa general de ganancia se mantiene en niveles bajos durante largos periodos, se dan efectos negativos sobre el comportamiento de largo plazo de los demás indicadores, entrando en un círculo vicioso. Lo anterior caracteriza a la economía mexicana a partir de 1982.

Ante la tendencia a la desaceleración de la tasa general de ganancia, la economía mexicana ha presentado una baja tasa de acumulación, impidiendo una vigorosa ampliación de la planta productiva nacional que permita atraer fuerza de trabajo adicional al proceso productivo y una generalizada incorporación de nuevas tecnologías que permitan dinamizar la productividad.

Se da un debilitamiento de la demanda, vía lento crecimiento del salario nominal y desplome del salario real, así como de crecientes diferencias salariales en la manufactura, por lo que las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, en sus dos concepciones -como fuerza laboral (ejército obrero) y como capacidad de trabajo del obrero individual- han empeorado sin cesar.

En este entorno negativo, el capital ha buscado los medios para restablecer sus niveles de rentabilidad, por lo que se ha apoyado en el Estado, el cual ha preparado el terreno para que el capital actúe sin restricciones, mediante la flexibilización y desregulación del mercado laboral -que ha traído consigo la modificación de las relaciones salariales-, entre otros mecanismos.

En México el proceso anterior se ha llevado a cabo mediante la implementación del neoliberalismo desde 1982. Sin embargo, los resultados para los capitalistas no han tenido todo el éxito deseado, ya que no se ha logrado restablecer los niveles de la tasa

general de ganancia alcanzados de 1945 hasta inicios de la década de 1970.

A continuación, como sustento que permita explicar la complejidad de la dinámica de acumulación capitalista -en particular, la determinación de los salarios- que ha caracterizado a la economía mexicana, se desarrollan tres capítulos teórico-conceptuales desde las perspectivas del capital social, sectorial e individual, respectivamente, basados en las teorías marxistas de:

- a) la competencia capitalista: general, inter e intrasectorial;
- b) la relación capital-trabajo asalariado, destacando la subordinación de la fuerza de trabajo a la lógica de valorización del capital;
- c) el Ejército Industrial de Reserva y
- d) las ondas largas, que si bien su análisis es incluido en Marx, es desarrollado principalmente por Mandel.



### **3 DETERMINANTES DEL SALARIO DESDE LA PERSPECTIVA DEL CAPITAL SOCIAL**

La universalización del trabajo asalariado es la condición esencial de la existencia y desarrollo de la economía capitalista; esta condición social implica la universalización de la producción mercantil, ya que sólo cuando todo el trabajo social es asalariado, la totalidad de los productos -incluidos los destinados para el consumo final de los trabajadores- son creados como mercancías, quedando excluida la producción para el autoconsumo.<sup>52</sup>

En otras sociedades, el intercambio no es universal, ya que el producto del trabajo se puede destinar al autoconsumo. Con la generalización de la producción mercantil, el mercado se constituye como el espacio universal de articulación entre oferentes y demandantes de todo tipo de mercancías.<sup>53</sup>

Las mercancías poseen un precio, el cual es la cantidad de dinero por la que se intercambia una unidad de una mercancía; es el mecanismo de valuación (jerarquización) de las distintas mercancías entre sí respecto al dinero.<sup>54</sup> El sistema de precios,<sup>55</sup> en el capitalismo, es también el mecanismo de metabolismo social que regula la circulación general de las mercancías, mediante la

---

<sup>52</sup> Marx (1872:206) señala: “Para convertirse en mercancía, el producto no ha de ser producido como medio directo de subsistencia para el productor mismo.”

<sup>53</sup> Valenzuela (1999:163) señala: “En el capitalismo, se universaliza la producción de mercancías. Es decir, todo lo que se produce, se produce para la venta, en calidad de productos-mercancías. Más aún, la misma fuerza de trabajo se transforma en mercancía, en objeto de compras y ventas.”

<sup>54</sup> Marx (1849:18) señala: “Los productos susceptibles de ser cambiados por otros productos son mercancías. La proporción concreta en que pueden cambiarse constituye su valor de cambio, o, si se expresa en dinero, su precio. La cantidad de estos productos no altera en nada su destino de mercancías, de ser un valor de cambio o de tener un determinado precio. Lo único que hace el volumen es dar a una mercancía mayor o menor valor, un precio más alto o más bajo.”

<sup>55</sup> Duménil (1983:436) define: “...el sistema de precios como una reasignación del trabajo social de acuerdo a las estrictas reglas definidas consistentes con el carácter capitalista de la sociedad. El sistema de precios no crea la sustancia social (valor), sino solamente la distribuye. El sistema de precios puede únicamente ordenar la distribución entre individuos y clases.”

articulación de la producción, la distribución, el intercambio y el consumo, lo cual permite la reproducción social, esta última entendida como el proceso mediante el cual la sociedad satisface sus necesidades.

El precio de cualquier mercancía expresa el trabajo socialmente necesario objetivado en ella; en el caso de la fuerza de trabajo, su precio (salario), a diferencia del de las demás mercancías, no es exclusivamente determinado en el sistema económico por el conjunto de los vendedores y compradores en el marco de la competencia, sino también por los demás agentes de la sociedad (Estado), en un contexto histórico, político, geográfico y cultural específico.

### **3.1 Objetivos del capítulo**

El objetivo del capítulo consiste en analizar los determinantes del salario a nivel del capital social en la perspectiva de la Ley General de Acumulación Capitalista, tal como se expresa en la teoría del Ejército industrial de Reserva (EIR), desde distintos horizontes temporales:

a) largo plazo: se explica cómo las tendencias (dinámicas) de la acumulación capitalista delimitan las condiciones estructurales de negociación del salario nominal promedio en el tiempo (salario normal), el cual es la expresión dineraria del VFT simple;<sup>56</sup> esto a partir de la relación entre Ejército Obrero Activo (EOA) y los distintos componentes del EIR –particularmente, la población estancada y la latente- en la medida en que constituyen el marco general de negociación del salario nominal medio;

---

<sup>56</sup> El concepto de VFT se refiere a cantidades de trabajo; el de salario, a cantidades de dinero.

b) corto plazo: como determinante de las fluctuaciones del salario nominal de mercado<sup>57</sup> -salario de corto plazo- encima o debajo del salario nominal medio en el tiempo, en las distintas etapas del ciclo económico, a partir de las fluctuaciones cíclicas de la relación entre el EOA y los distintos componentes del EIR -especialmente, la superpoblación fluctuante-.

### **3.2 Consideraciones generales: Valor de la Fuerza de Trabajo (VFT) y su expresión dineraria en el salario nominal medio en el tiempo**

La fuerza de trabajo es una mercancía que el capitalista compra para utilizarla en el proceso productivo; mediante su puesta en acción como trabajo, se crea valor y plusvalor, virtud que ninguna otra mercancía tiene. El valor de una mercancía es el tiempo de trabajo *socialmente* necesario para la producción y reproducción de la misma.

El VFT<sup>58</sup> -al ser ésta una mercancía- es, por lo tanto, el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción y reproducción de la fuerza de trabajo. La fuerza (capacidad) de trabajo del obrero se consume durante el proceso productivo.

El obrero debe reponer dicha capacidad para poder seguir produciendo mercancías; esto sólo lo logra consumiendo determinada cantidad de medios de subsistencia,<sup>59</sup> por lo que el VFT es el valor de la canasta de dichos medios. La fuerza de

---

<sup>57</sup> Lianos y Droucopoulos (1992) y Valle (1994), en sus respectivos artículos, analizan la formación del precio de mercado de las mercancías.

<sup>58</sup> Giussani (1992) y Ehrbar (1989) analizan los determinantes del VFT.

<sup>59</sup> David Ricardo desarrolla la ley del hierro de los salarios, según la cual el salario (expresión monetaria del VFT) tiende hacia un nivel mínimo, que corresponde a las necesidades mínimas de subsistencia de los trabajadores. Cualquier incremento en los salarios sobre este nivel llevará a un incremento de la población, y entonces el aumento de la competencia por obtener un empleo hará que el salario se reduzca de nuevo a ese mínimo.

trabajo no es “producida” como el resto de las mercancías en la esfera de la producción; más bien, es “reproducida” cotidianamente en la esfera del consumo.

En la perspectiva de largo plazo del capital social, se requiere la reproducción no sólo del obrero individual. Para el capital en su conjunto, es necesaria la reproducción de la fuerza de trabajo (como fuerza laboral), es decir, del obrero y también de su familia, para que existan trabajadores que el conjunto de capitales pueda explotar en el futuro, con el fin de que el proceso de valorización del capital sea continuo en el tiempo.

El VFT<sup>60</sup> tiene una doble determinación; por un lado, en la fijación del valor particular de cada uno de los medios de subsistencia; por el otro, en lo referente a la composición y tamaño de la canasta de consumo obrero.

### *3.2.1 Valor particular de los medios de subsistencia del obrero*

El elemento endógeno de la determinación del VFT es el valor particular de cada uno de los medios de subsistencia de la canasta de consumo obrero, el cual depende de la productividad del trabajo en los sectores que intervienen directa e indirectamente en la producción de dichos medios. La productividad social del trabajo en tales sectores modifica el valor unitario mediante la disminución o el aumento del TTSN para producir los bienes salario.

---

<sup>60</sup> Roldós (2007:32) señala: “El valor de la fuerza de trabajo está determinado por el **volumen de sus necesidades de reproducción**, definido por (i) la reproducción de la vida del individuo, (ii) el grado de desgaste de la fuerza de trabajo en el proceso productivo, (iii) el costo del aprendizaje requerido para desempeñar su trabajo, (iv) la reproducción de la vida de sus hijos, (v) el nivel de vida característico de un país o “elemento histórico y moral”, y (vi) el “elemento social y político” o lucha de clases; **y por el grado de desarrollo de la productividad del trabajo.**”

### *3.2.2 Tamaño y composición de la canasta de consumo obrero*

El tamaño y la composición (tipo de bienes) de la canasta de consumo obrero tienen un carácter endógeno-exógeno. Exógenamente dependen de factores de índole político vinculados principalmente al marco legal e institucional vigentes que son representados por el Estado, así como de la correlación de fuerzas capitalista-asalariados que tiene un carácter endógeno-exógeno.<sup>61</sup> Endógenamente dependen del valor particular de los bienes que componen dicha canasta, los cuales como ya se explicó son determinados dentro del sistema económico principalmente por la dinámica de la productividad social del trabajo.

### *3.2.3 VFT y salario nominal medio*

El valor de la fuerza de trabajo es expresión de las necesidades obreras promedio. Las necesidades específicas de cada trabajador individual pueden ser mayores o menores que las necesidades promedio de la clase trabajadora; así también, el tamaño de la familia de cada obrero puede ser más grande o más pequeño que el tamaño de familia obrera promedio.<sup>62</sup>

---

<sup>61</sup> Marx (1872:208) señala: “La suma de los medios de subsistencia, pues, tiene que alcanzar para mantener al individuo laboral en cuanto tal, en su condición normal de vida. Las necesidades naturales mismas –como alimentación, vestido, calefacción, vivienda, etc.- difieren según las peculiaridades climáticas y las demás condiciones naturales de un país. Por lo demás, hasta el volumen de las llamadas necesidades imprescindibles, así como la índole de su satisfacción, es un producto histórico y depende por tanto, en gran parte del nivel cultural de un país, y esencialmente entre otras cosas, también de las condiciones bajo las cuales se ha formado la clase de los trabajadores libres, y por tanto, de sus hábitos y aspiraciones vitales...la determinación del valor de la fuerza laboral encierra un elemento histórico y moral.”

<sup>62</sup> Lapidés (1998:191): “El valor de la fuerza de trabajo era determinado, no sólo por el tiempo de trabajo necesario para mantener al trabajador adulto individual, sino también por lo necesario para mantener a su familia. La maquinaria, a través de lanzar a cada miembro de esa familia al mercado laboral, extiende el valor de la fuerza de trabajo del hombre sobre toda su familia. Entonces deprecia su fuerza de trabajo. La compra de fuerza de trabajo de una familia de cuatro trabajadores, puede costar más que lo que anteriormente el adquirir la fuerza de trabajo de la cabeza de familia, pero a cambio, cuatro días de trabajo toman el

Para adquirir la canasta de tamaño promedio de medios de subsistencia que permite la reproducción de la familia obrera de tamaño promedio, el obrero debe desembolsar determinada cantidad de dinero; el salario nominal medio<sup>63</sup> es aquel que permite adquirir dicha canasta y, por lo tanto, satisfacer las necesidades promedio de consumo del obrero de calificación media.

### **3.3 Determinación endógeno-exógena del salario**

La determinación social del salario tiene un carácter endógeno-exógeno. El carácter endógeno hace referencia a los factores que se determinan dentro del sistema económico por la competencia entre los distintos capitales individuales y sectoriales y los consumidores; en tanto, las condiciones de negociación del salario nominal medio donde intervienen obreros, capitalistas y el Estado son el factor exógeno de la determinación social del salario.

---

lugar de uno, y su precio cae en proporción al exceso de plustrabajo de cuatro sobre el plustrabajo de uno. Para que la familia pueda vivir, cuatro personas ahora deben, no sólo trabajar, sino generar plustrabajo para el capitalista. (CW 35, 398-99).”

<sup>63</sup> El salario promedio en el tiempo es considerado, como lo describe Marx (1849:16): “...el coste de producción de la fuerza de trabajo simple se cifra siempre en los gastos de existencia y reproducción del obrero. El precio de este coste de existencia y reproducción es el que forma el salario. El salario así determinado es lo que se llama el salario mínimo...este salario mínimo no rige para el individuo, sino para la especie. Hay obreros, millones de obreros, que no ganan lo necesario para poder vivir y procrear; pero el salario de la clase obrera en conjunto se nivela, dentro de sus oscilaciones, sobre la base de este mínimo.”. Lapidés (1998:146) retoma a Marx: “El salario el cual corresponde al valor de la capacidad de trabajo es... el salario promedio, el cual también es llamado el salario mínimo, a través del cual comprendemos por mínimo no al límite extremo o necesidad física sino al salario promedio diario sobre un año, en el cual están balanceados los precios de la capacidad de trabajo durante ese tiempo, los cuales ahora permanecen sobre su valor, y ahora caen debajo de él (CW30, 52).”

*3.3.1 Dimensión endógena: Dinámica de la acumulación, de la demanda y oferta de fuerza de trabajo y de los precios de los bienes salario*

**3.3.1.1 Acumulación: Repulsión y atracción de fuerza de trabajo, dinámicas de la demanda y oferta de fuerza de trabajo**

La acumulación es definida como la transformación de la ganancia en capital adicional (pluscapital); la tasa de acumulación puede ser expresada como:

$$TAk = \frac{\Delta K}{G} \quad (1)$$

$$\Delta K \geq 0 \text{ }^{64}$$

donde:

*TAk*: tasa de acumulación

$\Delta K$ : capital adicional

*G*: masa de ganancia

El proceso de acumulación, en la perspectiva del capital social, implica la continua valorización en escala creciente del capital, lo que supone la reproducción ampliada<sup>65</sup> y la reproducción simple;<sup>66</sup> la reproducción ampliada es, un efecto necesario del proceso de acumulación.

Una condición de la reproducción simple es la inversión de reposición, la cual consiste en reponer el capital circulante consumido (materias primas, materias auxiliares y fuerza de trabajo) en el proceso productivo anterior. Los elementos materiales del capital fijo, una vez que han cumplido su ciclo de

---

<sup>64</sup> El monto de pluscapital puede ser incluso cero. Aunque el proceso de acumulación (continua valorización del capital en escala creciente) necesita que dicho monto sea mayor a cero. Si dicho monto es menor a cero entonces se habla de acumulación negativa o desinversión.

<sup>65</sup> Repetición del proceso productivo en escala creciente respecto del proceso productivo anterior.

<sup>66</sup> Repetición del proceso productivo en la misma escala que el proceso productivo anterior.

vida promedio útil que abarca varios procesos productivos, requieren también ser repuestos en especie.

Simultáneamente, una de las condiciones de la reproducción ampliada es la inversión de ampliación, la cual consiste en la introducción de medios de producción y fuerza de trabajo adicionales al proceso productivo.

La reposición y la ampliación de medios de producción, en específico de capital fijo (maquinaria y equipo), ocurren bajo nuevas condiciones técnicas (innovación tecnológica).<sup>67</sup> Las condiciones técnicas de producción se expresan mediante la relación del elemento objetivo (medios de producción) con el subjetivo (fuerza de trabajo) de la producción.

La innovación tecnológica es todo aquello que modifica el elemento objetivo del proceso de producción; la introducción de nuevos medios de producción -en específico, de maquinaria- en cualquier fábrica o industria tiene como objetivo ahorrar trabajo humano.

La máquina, que cuenta con fuerza motriz propia, sustituye trabajo vivo por trabajo muerto, es decir, desplaza mano de obra relativamente respecto de los medios de producción. La innovación tecnológica significa, por lo tanto, cambios en las condiciones técnicas de producción.

#### *3.3.1.1.1 Composición de capital: de valor, técnica y orgánica*

Con los conceptos de composición de valor, composición técnica y composición orgánica del capital, se pueden comprender los efectos de la acumulación sobre las dinámicas de oferta y

---

<sup>67</sup> Reati (1994:120) señala: "...el cambio técnico implica la creación de nuevas industrias y la desaparición de algunas otras."



demanda de fuerza de trabajo. La composición de valor es la relación entre el elemento constante y el variable del capital y depende de dos relaciones:

- a) la primera es una relación técnica-material entre la cantidad de medios de producción y fuerza de trabajo empleados; se requiere determinado número de trabajadores para consumir productivamente determinada cantidad de medios de producción y poder producir cierta cantidad de producto. Esta relación constituye la “composición técnica de capital”;
- b) la segunda es la relación de precios de los medios de producción y el salario medio por trabajador.

Con el concepto de composición orgánica del capital,<sup>68</sup> Marx busca analizar exclusivamente los efectos de los cambios de la composición técnica sobre la composición de valor, suponiendo constante la relación de precios de medios de producción y salario nominal medio.

El proceso de acumulación implica cambio técnico, es decir, cambios en la composición técnica del capital, lo que tiene efectos sobre las dinámicas de atracción y repulsión del proceso productivo y sobre las dinámicas de oferta y demanda de fuerza de trabajo.

---

<sup>68</sup> Marx (1872:759-760n) señala: “La composición de capital debe considerarse en dos sentidos. Con respecto al valor, esa composición se determina por la proporción en que el capital se divide en capital constante, o valor de los medios de producción, y capital variable o valor de la fuerza de trabajo, suma global de los salarios. En lo que atañe a la materia, a cómo funciona la misma en el proceso de producción, todo capital se divide en medios de producción y fuerza viva de trabajo, composición que se determina por la proporción existente entre la masa de los medios de producción empleados...y la cantidad de trabajo requerida para su empleo. Denomino a la primera, composición de valor; a la segunda, composición técnica del capital. Entre ambas existe una estrecha correlación. Para expresarla, denomino a la composición de valor del capital, en tanto se determina por la composición técnica del mismo y refleja las variaciones de ésta, composición orgánica del capital.”

*3.3.1.1.2 Determinantes de las dinámicas de oferta y demanda de fuerza de trabajo*

En la reproducción simple, la reposición del capital fijo ocasiona que se dé repulsión de fuerza de trabajo del proceso productivo, debido a que la nueva maquinaria que incorpora nueva tecnología desplaza fuerza de trabajo relativamente. La repulsión de fuerza de trabajo del proceso productivo se refiere a la expulsión de trabajadores de dicho proceso.

En la reproducción ampliada, la inversión de ampliación ocasiona que se dé atracción de fuerza de trabajo adicional al proceso productivo, ya que se requiere de mano de obra adicional para manejar los medios de producción adicionales. La atracción de fuerza de trabajo del proceso productivo se refiere a que trabajadores que están desempleados o, en su caso, trabajadores que fueron expulsados del proceso productivo debido a la inversión de reposición sean (re)incorporados a dicho proceso.

La inversión de reposición -condición de la reproducción simple- y la inversión de ampliación -condición de la reproducción ampliada- determinan las dinámicas de repulsión y atracción de fuerza de trabajo del proceso productivo.

La dinámica de oferta de fuerza de trabajo está determinada por la dinámica de la inversión de reposición -que implica repulsión de fuerza de trabajo-, adicional al componente demográfico ( $\Delta POB$ ), el cual está asociado al crecimiento y estructura poblacionales y a movimientos migratorios:

$$\Delta O_{FT} = E_{REP} + \Delta POB \quad (2)$$

donde:

$\Delta O_{FT}$ : dinámica de oferta de fuerza de trabajo

$E_{REP}$  : número total de trabajadores expulsados del proceso productivo

$\Delta POB$ : crecimiento de la población en edad de trabajar

La dinámica de demanda de fuerza de trabajo está determinada por la dinámica de acumulación, la cual ocasiona que se dé atracción al proceso productivo:

$$\Delta D_{FT} = \Delta E = \Delta \sum E_j = \Delta \sum E_{ju} = E_{ATRAC} \quad (3)$$

donde:

$\Delta D_{FT}$  : dinámica de demanda de fuerza de trabajo

$E$  : número total de trabajadores ocupados en toda la economía

$\sum E_j$  : suma de trabajadores ocupados dentro de los distintos sectores productivos

$\sum E_{ju}$  : suma de trabajadores ocupados en cada una de las empresas que conforman los distintos sectores de la economía

$E_{ATRAC}$  : número total de trabajadores atraídos al proceso productivo

Las dinámicas de atracción y repulsión de mano de obra operan simultáneamente –lo cual se muestra en el esquema 3- y su efecto neto sobre los requerimientos de fuerza de trabajo puede ser:

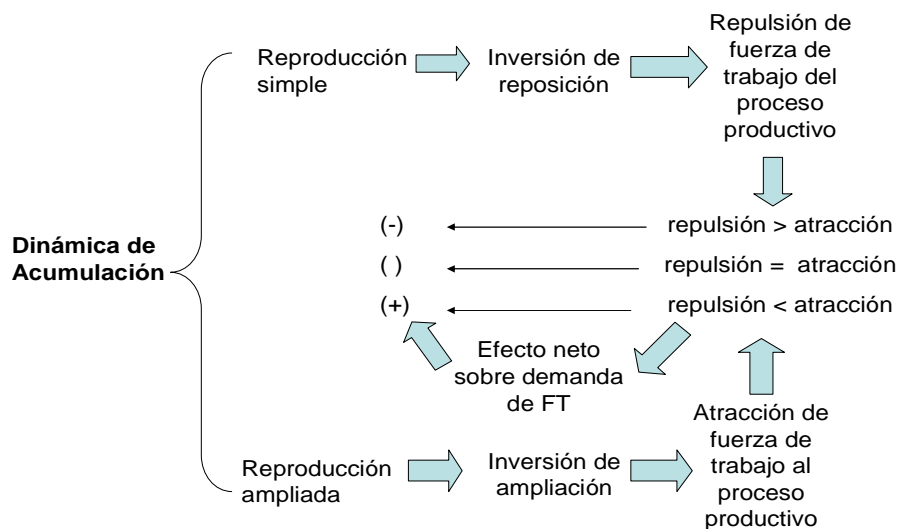
a) negativo ( $E_{REP} > E_{ATRAC}$  : dinámica de repulsión más fuerte que la dinámica de atracción). En este caso, los requerimientos de fuerza de trabajo que necesita el capital son menores.

Por ejemplo, dos trabajadores son expulsados debido a la reposición de capital fijo -condición de la reproducción simple- y uno es atraído por la introducción de medios de producción adicionales -condición de la reproducción ampliada-; hay una expulsión neta de un obrero.

b) nulo ( $E_{REP} = E_{ATRA}$  : repulsión igual que atracción). En esta situación, el efecto neto sobre los requerimientos de fuerza de trabajo es nulo, el número de obreros ocupados no varía.

c) positivo ( $E_{REP} < E_{ATRA}$  : dinámica de atracción más fuerte que la dinámica de repulsión). Los requerimientos que necesita el capital de mano de obra son mayores.

### ESQUEMA 3. DINÁMICA DE ACUMULACIÓN Y SU EFECTO NETO SOBRE LOS REQUERIMIENTOS DE FUERZA DE TRABAJO



#### 3.3.1.1.3 Dinámicas de oferta y demanda de fuerza de trabajo y su efecto sobre la contracción-ampliación del Ejército Industrial de Reserva

La fuerza de trabajo (entendida como fuerza laboral colectiva) es constituida por:

- c) Ejército Obrero Activo (población obrera empleada) y

- d) Ejército Industrial de Reserva (población desempleada y semi-ocupada).<sup>69</sup>

La dinámica de acumulación y las dinámicas de la oferta y demanda de fuerza de trabajo ocasionan la ampliación-contracción del EIR, así como del EOA.

Las dinámicas del EIR y del EOA modifican la correlación de fuerzas entre trabajo asalariado y capital y, por lo tanto, las condiciones generales de negociación de los salarios.

Cuando la dinámica (cíclica y/o tendencial) de atracción de fuerza de trabajo es fuerte, los componentes fluctuante, latente y estancado del EIR disminuyen, lo cual genera condiciones favorables de negociación de los salarios.

Cuando la dinámica (cíclica y/o tendencial) de repulsión es acelerada, la población que se encuentra en las distintas partes del EIR aumenta relativamente con respecto al EOA. La unión de los trabajadores como clase se debilita, por lo que su poder de negociación frente al capital social disminuye.

La ampliación del EIR<sup>70</sup> en relación al EOA también intensifica la competencia entre los distintos componentes del EIR (fluctuante, latente y estancado) y de éstos con el EOA, lo que amplifica la capacidad del capital para mantener en un nivel más bajo los salarios.<sup>71</sup>

---

<sup>69</sup> Los componentes del EIR (fluctuante, latente y estancado) fueron ya definidos en la introducción (capítulo 1) de la presente tesis.

<sup>70</sup> En Lapidés (1998:210): “La gran belleza de la producción capitalista consiste en esto -reproducir constantemente al trabajador asalariado como trabajador asalariado-, en que siempre produce, en proporción a la acumulación de capital, una población relativa excedente de trabajadores asalariados. Entonces la ley de oferta y demanda de fuerza de trabajo es mantenida en la ruta correcta, la oscilación de salarios es cercada dentro de los límites satisfactorios a la explotación capitalista, y finalmente, la dependencia social del trabajador en el capitalista, que es requisito indispensable, es asegurada (CW35, 755-56).”

<sup>71</sup> Iriarte (1987:73) señala: “El excesivo ejército industrial de reserva es una necesidad para que el capital...presione sobre los salarios. Esta tendencia se agudiza en épocas de crisis, donde la tasa de ganancia tiende a la baja. Las inversiones se retraen. Eso crea más desempleo. Entonces se reducen los salarios porque baja también el empleo. Es un círculo

*3.3.1.1.4 Movilidad internacional del capital y sus efectos sobre el Ejército Industrial de Reserva*

Para Marx el verdadero escenario de la competencia capitalista es el mercado mundial. La movilidad de capital entre los distintos sectores de una economía, guiada por la obtención de la mayor tasa de ganancia posible, implica la búsqueda de sectores donde la tasa sectorial de ganancia sea superior a la tasa general de ganancia, lo cual es abordado en el siguiente capítulo en el cual se analiza la determinación del salario en el marco de la competencia intersectorial. Esta movilidad no está limitada al ámbito nacional, sino que traspasa las fronteras, es decir, se amplía al contexto internacional.

La misma lógica de obtención de la mayor tasa de ganancia determina tanto el desplazamiento de los capitales a otros países, así como los movimientos migratorios de la fuerza de trabajo.<sup>72</sup> La inversión en sectores de otros países busca aprovechar las condiciones más favorables de los distintos mercados laborales nacionales. Los movimientos migratorios modifican las condiciones dentro de un mercado laboral nacional, en tanto modifican el tamaño del EIR y del EOA, así como la correlación de fuerzas capitalistas-asalariados y su poder de negociación.

La movilidad de capitales ocasiona que el capital social disponga de un EIR, ya no nacional, sino de magnitud global, por

---

vicioso que tiene su origen en la caída de la tasa de ganancia y los intentos por recuperarla a costa de los salarios y el empleo. Es la lucha capital-trabajo.”

<sup>72</sup> Aguilar, Barrios y Mariña (2004:97): “El alto grado de movilidad internacional que han alcanzado las distintas formas autónomas del capital -dinerario, comercial e industrial-...le han permitido a éste reconfigurar, en un horizonte mundial al ejército industrial de reserva del que dispone para su explotación.”

lo que se da una reconfiguración de éste,<sup>73</sup> la cual es determinada por los requerimientos de valorización del capital social.

El capital se puede desplazar a países donde la fuerza de trabajo es más barata con el fin de abaratar los costos de producción y donde las normas y leyes vigentes representadas por los distintos Estados nacionales actúan a favor del capital, por lo que se llevan a cabo políticas encaminadas a la flexibilización y desregulación de los distintos mercados laborales nacionales.

La ley general de acumulación capitalista, por lo tanto, opera tanto en los mercados nacionales como en el ámbito internacional. El capital se asegura de reproducir una población excedentaria a sus requerimientos de valorización también en una escala mundial.

### **3.3.1.2 Precio de los bienes salario: dinámica de la productividad social del trabajo**

Los precios de los bienes salario<sup>74</sup> juegan un doble papel:

- i) ex-ante, son punto de referencia en la negociación del salario nominal general medio (salario normal),
- ii) ex-post, determinan el salario real dado el salario nominal.

El valor de los medios de subsistencia del obrero (bienes salario) es determinado principalmente por la dinámica de la productividad social del trabajo y por las condiciones de

---

<sup>73</sup> Aguilar, Barrios y Mariña (2004:102-103) señalan: "...la creciente libertad de acción con que opera el capital ha resultado en una recomposición a nivel mundial del ejército industrial de reserva que ha modificado los niveles y condiciones de ocupación en los distintos países según su particular forma de articulación con el mercado mundial."

<sup>74</sup> Marx y Engels (1885:418) señalan: "el salario aumenta (aunque raras veces y sólo por excepción proporcionalmente) con el aumento en el precio de los medios de subsistencia necesarios. Su aumento es consecuencia, no causa del aumento de los precios mercantiles."

producción de los sectores que intervienen directa e indirectamente en la producción de dichos medios, ya que modifica el TTSN para producirlos.

Ante la disminución de la productividad social del trabajo, el valor de la canasta de los medios de subsistencia aumenta, lo que ocasiona un aumento del precio<sup>75</sup> -expresión monetaria del valor- de tales medios. Si el salario nominal se mantiene constante, un aumento del precio de los bienes de consumo obrero ocasionaría una disminución del salario real.

Si la productividad social del trabajo aumenta en los sectores que producen dichos bienes, el valor de éstos disminuye, debido a que cuesta menos trabajo producirlos, lo que ocasiona que su precio disminuya. Manteniéndose constante el precio nominal de la fuerza de trabajo y aunado al abaratamiento de tales mercancías, el salario real aumentaría.

La dinámica de largo plazo de la productividad social del trabajo modifica el valor y el precio de los bienes salario y, en consecuencia, las condiciones de determinación del salario nominal medio; el efecto de la productividad social del trabajo sobre el salario se da, por lo tanto, a través de los precios de los medios de subsistencia del obrero.

---

<sup>75</sup> Marx y Engels (1894:224) señalan: “Cualquiera que sea la manera en que se fijen o regulen los precios de las diversas mercancías entre sí, en primera instancia, es la ley del valor la que rige su movimiento. Cuando disminuye el tiempo de trabajo requerido para su producción, disminuyen los precios; cuando aumenta, los precios también aumentan, si se mantienen constantes las demás circunstancias.”



### 3.3.2 *Dimensión exógena: el Estado, elementos normativos e institucionales*

El elemento exógeno se refiere a la parte de las condiciones de negociación del salario nominal medio que depende del marco legal e institucional vigentes representados por el Estado y que es uno de los determinantes, junto con la relación EIR/EOA, de la correlación de fuerzas existente en el marco de la lucha de clases.

El Estado es definido como el conjunto de normas e instituciones que garantizan la reproducción de un sistema que es al mismo tiempo económico, político y social. El Estado debe garantizar la libertad jurídica de los individuos ante la ley para poder establecer contratos mercantiles.

En el capitalismo, la lucha<sup>76</sup> entre trabajadores y capitalistas es constante debido a que sus intereses son antagónicos. El objetivo del capital es obtener la mayor tasa de ganancia posible, en tanto que el del trabajador es obtener el mayor salario posible para satisfacer de la mejor manera posible sus necesidades de consumo, lo cual permita su reproducción.

Hay un choque entre los intereses de las clases.<sup>77</sup> El Estado es el mediador de la relación capital-trabajo asalariado. La negociación entre trabajadores y capitalistas mediada por el Estado gira en torno a:

---

<sup>76</sup> Lapides (2002:258-262) señala: “*El Capital* de hecho, contiene una extensa discusión de salarios y trabajo asalariado en la cual la lucha económica de los trabajadores es validada, principalmente en el Volumen I así como también en los manuscritos preparatorios. Marx también desarrolló una teoría general de los sindicatos, en la cual trató de inculcar en la clase trabajadora una conciencia de su rol en la historia...él afirmó que los sindicatos son un inevitable y necesario resultado del aumento de la industria, otorgando a los trabajadores al menos protección elemental contra las peores formas de tiranía capitalista...”

<sup>77</sup> Mandel (1980:42) señala: “El capital tiene una necesidad constante de incrementar la tasa de plusvalor y de fomentar el deterioro de las condiciones generales de trabajo de la clase obrera, y esta necesidad es particularmente acusada cuando el capital se enfrenta a una caída brusca y sostenida de la tasa de ganancia; pero su capacidad para llevar a cabo estos fines no depende sólo de las condiciones objetivas. También depende de factores subjetivos (es decir, de la capacidad de la clase obrera de ofrecer resistencia y contraatacar).”

- la regulación del salario nominal,
- las condiciones laborales referentes a la duración de la jornada laboral y la productividad laboral en tanto modifica la organización del proceso laboral y productivo y, por ende, el ritmo de la intensidad del trabajo y el grado de explotación del trabajador;
- las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, mediante la determinación del salario real y del salario indirecto.

El Estado capitalista es mediador en dicha relación con el fin de garantizar la reproducción del capital social, es decir, de garantizar las condiciones de acumulación -condiciones de valorización del capital en escala creciente, pero también de reproducción de la fuerza laboral requerida por la acumulación-. La actuación del Estado,<sup>78</sup> por lo tanto, está subsumida al objetivo de valorización y reproducción ampliada del capital social.

### *3.3.3 Articulación entre dimensión endógena y exógena*

En la determinación social del salario nominal, se tiene:

- i) elemento endógeno: la relación entre EIR y EOA, determinada por las dinámicas de atracción-repulsión de fuerza de trabajo, teniendo como determinante fundamental las dinámicas cíclicas y tendenciales de la acumulación.

---

<sup>78</sup> Valenzuela (1999:102) señala: "...según quien ejerza el poder del Estado, se habla de clases dominantes y clases subordinadas (o dominadas), siendo esta una relación social que se inscribe en el sistema político. Como regla, la clase que en el terreno económico es explotada, en el plano político es dominada. Consecutivamente, la clase explotadora suele ser la clase políticamente dominante. Asimismo, esta situación de poder diferencial (en lo económico y en lo político) se suele reproducir en una tercera dimensión: la ideológica, la que configura la situación de la conciencia social. O sea la clase social explotada, como regla, es dominada en el plano político y también en el ideológico."

- ii) elemento exógeno: marco legal e institucional vigentes representados por el Estado, siendo uno de los determinantes de la correlación de fuerzas y que delimitan las condiciones estructurales de negociación del salario nominal en el tiempo.

En la determinación social del salario real (relación del salario nominal y del nivel de precios), el cual expresa el poder de compra del obrero en el mercado de bienes y servicios, se tiene:

- i) elemento endógeno: dinámica de la productividad social del trabajo en los sectores que intervienen directa e indirectamente en la producción de bienes salario en tanto modifica el valor y el precio de éstos.
- ii) elemento exógeno: marco legal e institucional vigentes representado por el Estado en tanto delimita la negociación del salario nominal dado cierto nivel de precios.

La negociación del salario nominal medio en el tiempo se realiza tomando en consideración el precio medio de los medios de subsistencia. Una vez que el salario nominal medio ha sido establecido por la negociación entre capitalistas y trabajadores, lo cual depende de la correlación de fuerzas capitalista-asalariados y del marco legal e institucional, y dado determinado nivel de precios de los bienes salarios, el trabajador acude al mercado de mercancías para adquirir los medios de consumo que le permitan reproducirse -renovar su capacidad trabajo-. Entonces el salario es considerado como poder de compra del trabajador.

### **3.4 Dimensión dinámica y cíclica**

#### *3.4.1 Salario y tendencias de largo plazo de la acumulación*

La dimensión estructural (de medio plazo) es aquella donde se determina el VFT -y su expresión monetaria en el salario normal- en el marco de las tendencias de largo plazo de la acumulación y el salario medio real en el contexto de las tendencias de largo plazo de la productividad del trabajo y del valor (precio normal) de los bienes salario.

En periodos de largo plazo de acumulación dinámica, la dinámica de atracción de fuerza de trabajo es fuerte, los componentes latente y estancado del EIR van disminuyendo y esto genera condiciones estructurales favorables de negociación, por lo que el salario nominal medio tiende a incrementarse vigorosamente.<sup>79</sup>

La tendencia de largo plazo del salario medio real es ascendente por el incremento vigoroso del salario nominal y por el alto dinamismo de la productividad del trabajo que tiende a reducir el valor y precio de los bienes salario (mecanismo de plusvalor relativo).

En periodos de largo plazo de lenta acumulación, la población que se encuentra en las partes latente y estancada del EIR aumenta relativamente con respecto a la población trabajadora ocupada,<sup>80</sup> por lo que su poder de negociación frente al capital social disminuye. Las condiciones estructurales de negociación

---

<sup>79</sup> Mandel (1980:23): "...el clima general expansionista atrae a enormes olas migratorias de mano de obra subempleada y a pequeños productores de mercancías empobrecidos de la periferia del capitalismo industrial a los centros metropolitanos. Esto, a su vez, abastece con regularidad al ejército industrial de reserva de trabajo y mantiene el aumento de los salarios reales dentro de unos límites razonables desde el punto de vista de la burguesía."

<sup>80</sup> Aguilar, Barrios y Mariña (2004:102): "...la insuficiente demanda de fuerza de trabajo que se expresa en los aumentos coyunturales de la superpoblación fluctuante y en la reproducción de largo plazo de la superpoblación estancada es particularmente aguda en periodos de lento crecimiento de la acumulación..."

se tornan desfavorables y el salario nominal medio tiende a incrementarse débilmente e incluso puede disminuir.

La tendencia de largo plazo del salario medio real es descendente por el débil incremento, o incluso reducción, del salario nominal y por el lento dinamismo de la productividad del trabajo que tiende a estancar, o incluso a aumentar, el valor de los bienes salario.

#### *3.4.2 Salario de mercado y fluctuaciones cíclicas de la acumulación y de la oferta y demanda de fuerza de trabajo*

El análisis de las fluctuaciones cíclicas está asociado a las fluctuaciones cíclicas de la demanda y oferta de las distintas mercancías, incluyendo la fuerza de trabajo, y de sus precios alrededor de sus valores "normales".<sup>81</sup> Incluyen fluctuaciones del salario nominal de mercado alrededor del salario nominal medio (salario normal), de los precios de mercado de los bienes salario alrededor de sus precios medios en el tiempo -precios normales determinados en el medio plazo-, y del salario real de mercado alrededor del salario real medio.<sup>82</sup>

El ciclo de la industria capitalista,<sup>83</sup> el cual se conforma por fases de recuperación, auge, crisis y estancamiento, supone fluctuaciones cíclicas del EIR. Las fluctuaciones del EIR -parte fluctuante- ocasionadas por las dinámicas de acumulación

---

<sup>81</sup> Marx (1872:202) señala: "Las constantes oscilaciones de los precios en el mercado, su alza y su baja, se compensan, se anulan recíprocamente y se reducen a su precio medio como a su norma intrínseca...tomando en su conjunto un lapso considerable, las mercancías no se venderán en la realidad ni por debajo ni por encima de su precio medio, sino a éste."

<sup>82</sup> Lapidés (1998:174): "Marx admite que cuando la oferta de trabajo excede la demanda, los salarios caen, y que cuando la demanda está encima de la oferta, los salarios aumentan. Sin embargo, estas relaciones sólo explican las fluctuaciones de los precios encima o debajo de su valor: ellas nunca pueden explicar el valor en sí mismo."

<sup>83</sup> Sherman (1997:139) señala: "Los beneficios están en el centro de los problemas cíclicos de la economía capitalista porque conducen a nueva inversión y la inversión es el factor principal causante de expansiones o contracciones."

determinan las fluctuaciones del salario nominal de mercado<sup>84</sup> alrededor del salario nominal medio.

En épocas de auge, la parte fluctuante del EIR tiende a contraerse, es decir, el efecto neto de la acumulación sobre los requerimientos de fuerza de trabajo es positivo (atracción se acelera, repulsión se debilita). Se atrae fuerza de trabajo adicional al proceso productivo, mientras que la oferta es relativamente inelástica en el corto plazo; el salario nominal de mercado tiende a situarse encima del salario nominal medio (salario normal).

El salario nominal de mercado tiende a estar por encima del salario normal al finalizar el auge. Por lo tanto, al iniciar los periodos de crisis -de rentabilidad del capital-, el salario de mercado tiende a ser alto.<sup>85</sup>

Como en épocas de auge el salario nominal de mercado tiende a situarse por encima del salario normal, dado inicialmente cierto nivel de precios, el ingreso real por trabajador tiende a aumentar. Sumado al aumento de la ocupación, se da un aumento cíclico de la demanda de bienes de consumo obrero, presionando al alza el precio de mercado de dichos bienes, lo cual finalmente dependerá de la elasticidad de la oferta de bienes de consumo obrero.

En el corto plazo el salario real de mercado puede aumentar, disminuir o permanecer constante, dependiendo si el aumento del salario nominal de mercado es mayor, menor o igual que el incremento de los precios de mercado de los bienes salario

---

<sup>84</sup> Marx (1872:793) señala: “Movimientos generales del salario están regulados exclusivamente por la expansión y contracción del ejército industrial de reserva, las cuales se rigen, a su vez, por la alternación de períodos que se opera en el ciclo industrial.”

<sup>85</sup> Boddy y Crotty (1976) atribuyen la reducción de la rentabilidad que se da en la última fase de la expansión, a los salarios crecientes y al declive de las tasas de crecimiento de la productividad. Para estos autores, la contracción de la rentabilidad proviene en específico de los salarios. De esto, se puede deducir, que para dichos autores un mecanismo para restituir la rentabilidad es la disminución de los salarios como costo laboral, mecanismo muy utilizado en la etapa neoliberal, y que va en detrimento de los trabajadores.

En épocas de contracción, la parte fluctuante del EIR tiende a aumentar, la dinámica de repulsión de trabajadores del proceso productivo es mayor a la de atracción. El efecto de la acumulación sobre los requerimientos de fuerza de trabajo es negativo; el salario de mercado tiende a situarse por debajo del salario normal.

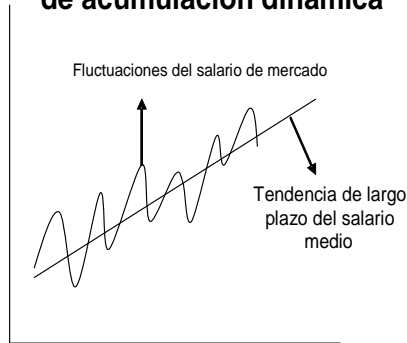
Dado inicialmente cierto nivel de precios, el ingreso real por trabajador tiende a disminuir, lo que, sumado a la disminución de la ocupación, genera una disminución cíclica de la demanda de bienes salario, presionando a la baja el precio de mercado de dichos bienes, lo que finalmente dependerá de la elasticidad de la oferta de dichos bienes. En el corto plazo, el salario real de mercado puede disminuir, aumentar o permanecer constante dependiendo si la disminución del salario nominal de mercado es mayor, menor o igual que la disminución de los precios de mercado de los bienes salario.

### *3.4.3 Articulación entre fluctuaciones cíclicas y tendencias de largo plazo*

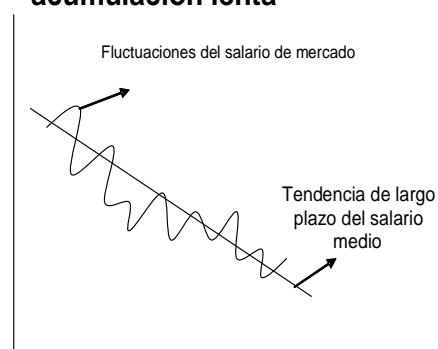
En el esquema 4, se expresa cómo las tendencias de largo plazo suponen una sucesión (serie) de ciclos económicos expansivos y/o contractivos. Estos ciclos ocasionan que se den fluctuaciones del salario nominal de mercado -debido a las fluctuaciones de las dinámicas de oferta y demanda de fuerza de trabajo- encima o debajo del salario nominal medio.

**ESQUEMA 4. FLUCTUACIONES DEL SALARIO DE MERCADO  
ALREDEDOR DEL SALARIO MEDIO**

**a. tendencia de largo plazo de acumulación dinámica**



**b. tendencia de largo plazo de acumulación lenta**



**3.5 Síntesis de conclusiones**

La dinámica de acumulación -la cual constituye el carácter endógeno de la determinación social del salario, tal como se expresa en el esquema 5- en el corto plazo ocasiona la atracción (repulsión) cíclicas de fuerza de trabajo al proceso productivo, lo que implica la expansión (contracción) de la parte fluctuante del EIR por la expansión (contracción) del EOA en el corto plazo.

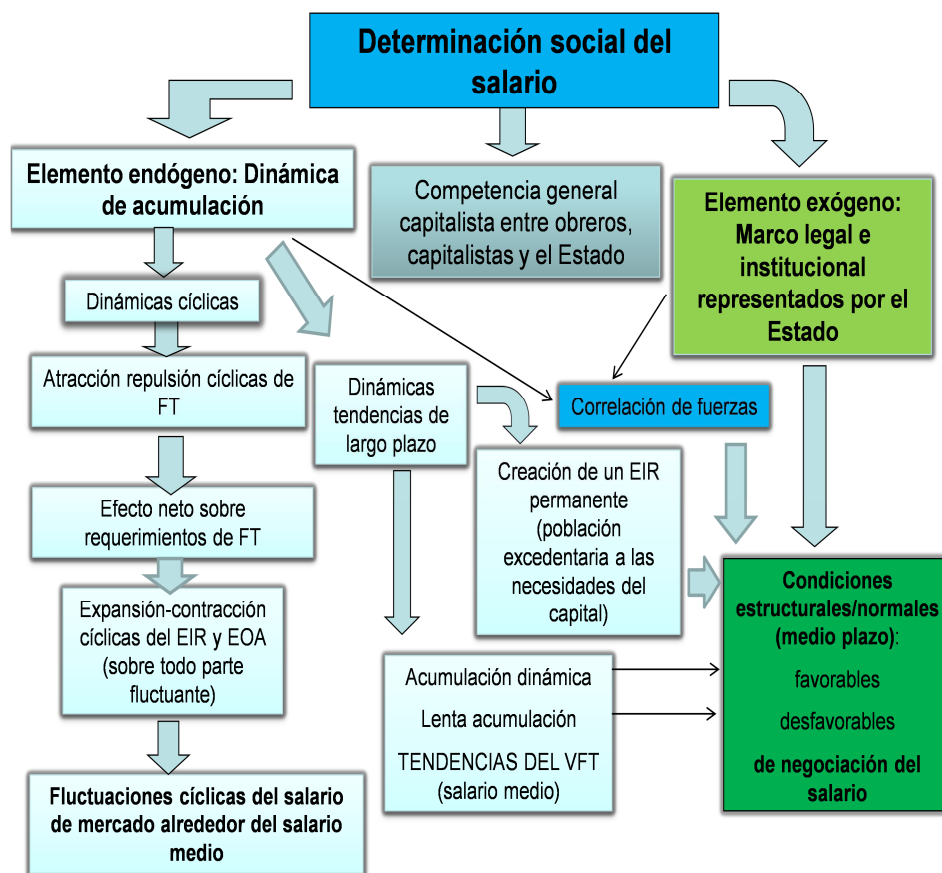
De lo anterior, se dan fluctuaciones del salario de mercado encima (debajo) del salario normal y fluctuaciones de la oferta y de demanda de los bienes salario -y ascendentes (descendentes) de su precio de mercado-, teniendo como resultado fluctuaciones del salario real de mercado encima (debajo) del salario real medio.

La sucesión de ciclos expansivos o contractivos delimitan tendencias de largo plazo de la acumulación -ya sea ondas largas expansivas o de lento crecimiento- que ocasionan la expansión (contracción) de las partes latente y estancada del EIR en el largo plazo por la expansión (contracción) del EOA en el largo plazo.



De lo anterior se da una tendencia creciente (estancada o decreciente) del salario normal. Incorporando la tendencia dinámica (lenta) de la productividad social del trabajo, se da una tendencia creciente (estancada o decreciente) del salario medio real de largo plazo.

**ESQUEMA 5. DETERMINACIÓN DEL SALARIO EN EL MARCO DE LA COMPETENCIA GENERAL**



El factor exógeno de la determinación social del salario medio nominal (entre capitalistas y obreros) y real en el tiempo está delimitado por las condiciones estructurales de negociación dentro del marco legal e institucional vigentes representados por el Estado (ver esquema 5). El Estado, más que mediador en la

lucha de clases, es un reflejo de ésta. Dado el carácter asimétrico de dicha lucha, el Estado tiende a representar los intereses del capital, por lo que se subordina a los requerimientos de valorización del capital social.

Finalmente en el esquema 5, se expresa que la correlación de fuerzas depende tanto del carácter endógeno (determinado por las dinámicas cíclicas y tendenciales de la acumulación), así como del carácter exógeno (condiciones estructurales de negociación determinadas por el marco legal e institucional vigentes).

## **4 DETERMINANTES DEL SALARIO DESDE LA PERSPECTIVA DEL CAPITAL SECTORIAL**

Después de analizar las dinámicas (cíclicas y tendenciales) de la acumulación capitalista y de la determinación del salario desde la perspectiva del capital social, es necesario analizar en el presente capítulo -como una segunda etapa de la construcción de la visión teórico-conceptual general- la determinación del salario desde la perspectiva del capital sectorial, que opera fundamentalmente en el contexto de la competencia intersectorial.<sup>86</sup>

### **4.1 Objetivos del capítulo**

El objetivo central de este capítulo es analizar los determinantes del salario promedio por trabajador -poniendo particular interés en la tasa sectorial de ganancia- que se paga en un sector. Para ello, se construye una formalización algebraica que ayuda a explicar los diferenciales salariales intersectoriales, es decir, las condiciones que permiten u obligan a que en un sector se pague un salario promedio por trabajador mayor o menor respecto del salario por trabajador vigente en otro(s) sector(es). Dicha formalización se basa en las teorías de la competencia intersectorial, así como de los horizontes temporales de largo, medio y corto plazo.

En la primera sección del capítulo, se analiza la tendencia de largo plazo a la igualación de las tasas sectoriales de ganancia y los precios de producción. En la segunda sección se estudia el medio plazo y los precios de producción de mercado, y se

---

<sup>86</sup> La competencia general e intrasectorial son co-determinantes de la determinación del salario desde la perspectiva del capital sectorial, ya que operan simultáneamente con el marco de la competencia intersectorial.

argumenta que el sistema opera normalmente con diferencias intersectoriales de ganancia. Una vez analizados los diferenciales de rentabilidad ocasionados por las fluctuaciones de los precios de producción de mercado encima o debajo de los precios de producción, se procede al análisis de las diferencias salariales intersectoriales. Finalmente, se presentan las conclusiones del capítulo.

#### **4.2 Largo plazo: tendencia a la igualación de las tasas sectoriales de ganancia y precios de producción**

En la competencia intersectorial, los capitales sectoriales se enfrentan entre sí buscando atraer la mayor porción de la demanda social hacia el producto que ofrecen y con ello poder valorizarse a una tasa de ganancia igual o superior que la tasa general de ganancia. La lógica de valorización del capital también determina que los capitales individuales se movilicen a sectores con una tasa sectorial de ganancia relativa más alta.

El capital se retira de los sectores donde la tasa sectorial de ganancia es menor que la tasa general de ganancia,<sup>87</sup> debido a que la capacidad productiva es excesiva respecto de la demanda social solvente por determinado tipo de mercancía, y se dirige a otro(s) en los cuales la tasa sectorial es mayor que la tasa general de ganancia.

---

<sup>87</sup> En el capitalismo contemporáneo esta movilidad no se da solamente a otros sectores del mismo país, sino también a sectores de otros países. Al respecto, Mandel (1980:12-13) señala: "...Marx indicó que entre las fuerzas que amortiguan los efectos de la tendencia a la caída de la tasa de ganancia se encuentra el incremento de la tasa de plusvalor y el desplazamiento de capital a países (y, añadiríamos, a sectores) donde la composición media del capital es significativamente inferior que en los sectores industriales básicos de los países capitalistas industrializados."

El movimiento de los capitales individuales entre sectores ocasiona que en el largo plazo se dé una *tendencia*<sup>88</sup> a la igualación de las tasas sectoriales de ganancia.<sup>89</sup> La libre movilidad de capitales también implica una continua reasignación y relocalización de capitales entre sectores, así como de continua innovación tecnológica, es decir, la estructura y tamaño de la planta productiva y las condiciones técnicas de producción de cada sector se modifican constantemente.

La masa ganancia que se obtiene cuando las tasas de ganancia sectoriales tienden a igualarse se denomina ganancia media. Los precios a los cuales tienden a venderse las mercancías en el largo plazo son los precios de producción. El precio de producción de la mercancía es un precio teórico que garantiza la igualación de las tasas sectoriales de ganancia. El precio de producción es la suma del precio de costo y la ganancia media.

### **4.3 Medio plazo y precios de producción de mercado**

El medio plazo<sup>90</sup> es una construcción teórica en la cual las mercancías se venden a precios de producción de mercado; a diferencia de los precios de producción -que se determinan como tendencia, en el largo plazo-, los precios de producción de mercado no suponen la homogeneidad de las tasas sectoriales de ganancia.

---

<sup>88</sup> El término *tendencia* se refiere a una dirección, a una trayectoria con cierto grado de certeza, es decir, la certeza de que ocurra un hecho no es total.

<sup>89</sup> Robles (2008:76) señala: "...si consideramos la existencia del largo plazo y de contratendencias a la igualación, la tasa uniforme de ganancia como tal sólo podría tener una existencia ideal o teórica..."

<sup>90</sup> Mariña (2008:115n): "El medio plazo es...una construcción teórica que apunta a captar las características estructurales del sistema, aquellas que determinan la toma de decisiones de los capitalistas."

En el medio plazo, se hace el supuesto (como construcción teórica) de que la planta productiva no se modifica debido a que es el periodo en que tardan en madurar las decisiones de inversión -ampliación y/o modificación tecnológica- o por la existencia de barreras (condiciones) técnicas temporales a la libre movilidad intersectorial de capitales.<sup>91</sup>

La heterogeneidad de las tasas sectoriales de ganancia en este horizonte temporal se debe a que no existe correspondencia entre la capacidad instalada de la planta productiva y la demanda social solvente por determinado tipo de mercancía.

El medio plazo como construcción teórica, en síntesis, permite comprender que el sistema capitalista opera normalmente (estructuralmente) con diferencias intersectoriales de rentabilidad, siendo éstas uno de los determinantes de las diferencias salariales intersectoriales.

#### **4.4 Precios de producción como centros de gravitación de los precios de producción de mercado: intensidad relativa de las necesidades sociales**

En el capítulo previo se explicó cómo las dinámicas cíclicas de la acumulación determinan en el corto plazo las fluctuaciones cíclicas de la oferta y la demanda de las distintas mercancías y,

---

<sup>91</sup> Botwinick (1993:142), señala: “Aunque Marx no considera el capital fijo como una barrera a la entrada, es fundamental para comprender que la movilidad de capital es condicionada por la estructura técnica dentro de cada industria. En el volumen 3 del *Capital*, Marx...señala que el movimiento para igualar las tasas de ganancia requerirá diferentes cantidades de tiempo para diferentes industrias dependiendo del nivel de la inversión en capital fijo y otras consideraciones técnicas...aunque Marx reconoce que grandes requerimientos de capital fijo pueden hacer más difícil la entrada a ciertas industrias incluso cuando las tasas de ganancia están encima del promedio, él también comprende que esas mismas condiciones hacen igualmente difícil para los capitalistas la salida de esas industrias cuando las tasas de ganancia caen debajo del promedio. De esto modo, más que ver los requerimientos de capital fijo como una barrera a la competencia, él los ve como *condiciones de entrada y salida*, que la competencia entre capitalistas debe tomar en cuenta.”

por ende, las fluctuaciones cíclicas de su precio de mercado encima o debajo de sus precios normales (promedio en el tiempo), los cuales son la expresión monetaria de los valores normales.

Los precios normales son los precios de producción de mercado, los cuales son determinados en el medio plazo. Son centros de gravitación alrededor de los cuales fluctúan los precios de mercado.

Debido a la movilidad intersectorial de capitales, los precios de producción de mercado gravitan alrededor de otros centros de gravitación, que son los precios de producción -determinados como tendencia en el largo plazo-. La no correspondencia entre la capacidad productiva instalada sectorial y la demanda social solvente por el tipo de mercancía que ofrece un sector ocasiona diferenciales sectoriales de rentabilidad.

Cuando la capacidad productiva sectorial es insuficiente con respecto a la demanda social solvente por el tipo de mercancía que ofrece un sector,<sup>92</sup> éste tiende a vender su mercancía a un precio de producción de mercado mayor que el precio de producción, por lo que tiende a valorizarse a una tasa de ganancia sectorial superior a la tasa general de ganancia.

Por el contrario, cuando la capacidad productiva instalada sectorial es excesiva con respecto a la demanda social solvente,<sup>93</sup> el sector tiende a vender su mercancía a un precio de producción de mercado menor al precio de producción, por lo que tiende a valorizarse a una tasa sectorial de ganancia menor que la tasa general de ganancia.

---

<sup>92</sup> En este caso se habla de una intensidad relativa de la necesidad social “fuerte”.

<sup>93</sup> En este segundo caso, se habla de una intensidad relativa de la necesidad social “débil”.

En el marco de la competencia intersectorial, el conjunto de capitales que conforman un sector tienen el incentivo de provocar una relación favorable entre la capacidad productiva y la demanda social solvente, para poder vender su mercancía a un precio de producción de mercado mayor que el precio de producción y poder valorizarse a una tasa superior que la tasa general de ganancia; para lograrlo pueden restringir la oferta de su mercancía, o acuerdan precios oligopólicos. Además, un capital individual (que opera simultáneamente en el marco de la competencia intra e intersectorial) tiene el incentivo de diferenciar su producto para segmentar mercados, esto es, generar su propio “sector” en el cual pueda operar como un cuasi-monopolista.

Las diferencias de rentabilidad delimitan las condiciones que permiten u obligan a que en ciertos sectores se pueda pagar o se tenga que pagar un salario promedio sectorial por trabajador mayor o menor que el salario vigente en otros sectores. En la siguiente sección se explican los determinantes de la rentabilidad del capital sectorial y su relación con la tasa general de ganancia.

#### **4.5 Tasa sectorial de ganancia: determinantes y diferencias intersectoriales**

El grado de valorización del capital a nivel sectorial se expresa mediante la tasa sectorial de ganancia ( $r_j$ ),<sup>94</sup> la cual es la relación entre masa de ganancia sectorial ( $G_j$ ) -suma de las masas de ganancia de las empresas que conforman un sector- y el capital

---

<sup>94</sup> Los conceptos de los determinantes de la tasa de ganancia son definidos con mayor precisión en el capítulo 5 de la presente investigación; en el cual se analizan los determinantes del salario desde la perspectiva del capital individual (empresa).



invertido adelantado sectorial ( $K_j^K$ ) -suma del capital invertido adelantado por las empresas del sector-:

$$r_j = \frac{G_j}{K_j^K} = \frac{\sum_{u=1}^n G_{ju}}{\sum_{u=1}^n K_{ju}^K} = \frac{G_{j1} + G_{j2} + G_{j3} \dots + G_{jn}}{K_{j1}^K + K_{j2}^K + K_{j3}^K \dots + K_{jn}^K} \quad (4)$$

En el presente capítulo interesa el análisis de la tasa sectorial de ganancia y su relación con la tasa general de ganancia en la medida en que esta última es el punto de referencia en las decisiones de movilidad de los capitales entre sectores y, por ende, uno de los determinantes de los diferenciales salariales intersectoriales.<sup>95</sup>

Sectores con una tasa de ganancia relativa más alta -superior a la tasa general de ganancia- atraen capitales provenientes de sectores con una rentabilidad relativa más baja -tasa de ganancia sectorial inferior a la tasa general de ganancia-.

La tasa general de ganancia ( $r'$ ), o tasa de ganancia del capital social, es el cociente entre la masa de ganancia total ( $G$ ) -suma de las masas de ganancia de los sectores de la economía- y el capital invertido total en la economía ( $K^K$ ) -suma de los capitales adelantados sectoriales-:

$$r' = \frac{G}{K^K} = \frac{\sum_{j=1}^m G_j}{\sum_{j=1}^m K_j^K} = \frac{G_1 + G_2 + G_3 \dots + G_m}{K_1^K + K_2^K + K_3^K \dots + K_m^K} \quad (5)$$

---

<sup>95</sup> Robles (2008:76-77) señala: "...la tasa general de ganancia se ha concebido como un centro de gravedad alrededor del cual fluctúan las tasas diferenciales de ganancia de las diversas ramas industriales del capital...además se le concibe como señala Arthur (2001:133), como 'determinada por otras generalidades' correspondientes a las determinaciones esenciales del capital, incluida la competencia. Esta se presenta así como una tasa que corresponde al momento del capital social total..."

#### 4.5.1 Masa de ganancia y sus determinantes

La masa de ganancia a nivel sectorial es la diferencia de los ingresos sectoriales por venta de mercancías ( $Y_j$ ) y los costos de producción sectoriales ( $K_j$ ):

$$G_j = Y_j - K_j \quad (6)$$

o:

$$G_j = p_j X_j - \left[ \left( \sum_{i=1}^n p_i A_{ij} + \sum_{f=1}^n p_f d_f F_{fj} \right) + {}^e w_j E_j \right] \quad (7)$$

donde:

$X_j$ : nivel de producto en el sector j

$A_{ij}$ : cantidad de materias primas y auxiliares del sector i que necesita para la producción del sector j

$F_{ff}$ : distintos elementos del capital fijo f que se requieren en la producción del sector j

$E_j$ : número de empleados ocupados en el sector j

$p_j$ : precio de la mercancía que se produce en el sector j

$p_i$ : precio de las distintas materias primas y auxiliares que se utilizan en la producción de la mercancía j

$p_f$ : precio de los distintos componentes del capital fijo que se requiere en la producción del sector j

$d_f$ : tasa de depreciación de los distintos componentes del capital fijo que se requieren en la producción del sector j

${}^e w_j$ : salario medio por trabajador pagado en el sector j

La masa de ganancia sectorial dividida por el nivel de producto es la ganancia relativa:

$$g_j = p_j - k_j = p_j - \left[ ({}^c c_j + {}^D c_j) + v_j \right] = p_j - \left[ \left( \sum_{i=1}^n p_i a_{ij} + \sum_{f=1}^n p_f d_f f_{fj} \right) + {}^e w_j e_j \right] \quad (8)$$

$g_j$ : masa de ganancia por unidad de producto del sector j

$p_j$ : precio promedio de venta de la mercancía que se produce en el sector j

$k_j$ : costo de producción por unidad de producto del sector j

${}^c c_j$ : costo en capital constante circulante por unidad de producto del sector j

${}^D c_j$ : costo en depreciación por unidad de producto del sector j

- $v_j$ : costo en capital variable por unidad de producto del sector j  
 $p_i$ : precio de las distintas materias primas y auxiliares que se utilizan en la producción de la mercancía j  
 $a_{ij}$ : requerimientos unitarios de materias primas y auxiliares “i” para producir una unidad de la mercancía del sector j  
 $f_{jj}$ : requerimientos unitarios de capital fijo para producir una unidad de la mercancía del sector j  
 $^e w_j$ : salario medio por trabajador pagado en el sector j  
 $e_j$ : inversa del producto por trabajador en el sector j

#### 4.5.2 Capital invertido adelantado sectorial

El valor del capital total invertido sectorial ( $K_j^K$ ) se compone del valor del capital constante sectorial adelantado ( $C_j^K$ ) y el valor del capital variable sectorial adelantado ( $V_j^K$ ):

$$K_j^K = C_j^K + V_j^K \quad (9)$$

El capital invertido sectorial por unidad de producto es:

$$k_j^k = c_j^k + v_j^k = (C_j^k + F_j^k) + v_j^k = (C_j^k + v_j^k)t_j + F_j^k \quad (10)$$

- $k_j^k$ : capital invertido adelantado por unidad de producto en el sector j  
 $c_j^k$ : capital constante adelantado por unidad de producto en el sector j  
 $v_j^k$ : capital variable adelantado para producir una unidad de la mercancía del sector j  
 $^C c_j^k$ : capital constante circulante por unidad de producto en el sector j  
 $^F c_j^k$ : capital constante fijo por unidad de producto del sector j  
 $v_j$ : capital variable consumido para producir una unidad de la mercancía del sector j  
 $^C c_j$ : capital constante circulante consumido por unidad de producto del sector j  
 $t_j$ : tiempo de rotación del capital circulante unitario en el sector j

La tasa sectorial de ganancia -cociente entre masa unitaria de ganancia y capital unitario adelantado-, en función de sus determinantes, puede expresarse como:

$$r_j = \frac{g_j}{k_j^k} = \frac{p_j - (c_j + v_j)}{(c_j^k + v_j^k)} = \frac{p_j - \left[ \left( \sum_{f=1}^n d_f p_f f_{fj} + \sum_{i=1}^n p_i a_{ij} \right) + e w_j e_j \right]}{(c_j + v_j) t_j + F c_j} \quad (11)$$

La tasa sectorial de ganancia aumenta:

- a) cuando el precio unitario de venta se incrementa,
- b) con el incremento de los distintos determinantes de la productividad sectorial de la fuerza de trabajo ( $e_{x_j}$ ) -que es el inverso de ( $e_j$ )-: la productividad sectorial del trabajo, la duración promedio de la jornada en el sector  $j$  y la intensidad sectorial del trabajo;
- c) con el aumento de la tasa de depreciación, en la medida en que ésta disminuye el valor neto del acervo sectorial de capital fijo.

Aumenta también con la disminución de:

- d) los precios unitarios de los medios de producción,
- e) el salario promedio por trabajador en el sector,
- f) los requerimientos sectoriales de medios de producción por unidad de producto,
- g) el tiempo de rotación del capital circulante y
- h) la tasa de depreciación, en la medida en que ésta aumenta el costo en depreciación.

Si se multiplica la ecuación (11) por el producto por trabajador ( $e_{x_j}$ ), tanto en el numerador como en el denominador, tenemos que la tasa sectorial de ganancia se expresa como:

$$r_j = \frac{{}^e vpb_j - {}^e c_j - {}^e w_j}{{}^e k_j^k} \quad (12)$$

donde:

$${}^e c_j = \frac{C_j}{E_j}, \quad {}^e k_j^k = \frac{K_j^K}{E_j}, \quad {}^e vpb_j = \frac{p_j X_j}{E_j}, \quad {}^e x_j = \frac{X_j}{E_j}$$

${}^e vpb_j$ : valor de la producción bruta por trabajador en el sector j

La tasa general de ganancia puede expresarse como:

$$r' = \frac{{}^e vpb - {}^e c - {}^e w}{{}^e k} \quad (13)$$

El diferencial de tasa de ganancia, es decir, de la tasa sectorial de ganancia con respecto a la tasa general de ganancia, puede expresarse como:

$$(r_j - r') = \left[ ({}^e vpb_j - {}^e vpb) - ({}^e c_j - {}^e c) - ({}^e w_j - {}^e w) \right] \left[ \frac{1}{{}^e k_j^k - {}^e k^k} \right] \quad (14)$$

El diferencial de tasa de ganancia depende positivamente de:

- a) el diferencial de valor de la producción bruta (VPB) por trabajador: a mayor VPB por trabajador con respecto al VPB promedio por trabajador vigente en la economía, se espera que el sector pueda valorizarse a una tasa de ganancia igual o mayor que la tasa general de ganancia;

Negativamente de:

- b) el diferencial de costos en capital constante por trabajador;
- c) el diferencial de salario por trabajador;
- d) el diferencial de valor del capital invertido adelantado: si el valor del capital adelantado por trabajador en el sector es mayor que el valor de capital adelantado promedio por trabajador vigente de la economía, aunado a costos en

capital constante por trabajador y salario promedio por trabajador superiores a los vigentes en la economía, entonces, la tasa de ganancia en el sector j tenderá a ser menor que la tasa general de ganancia.

#### 4.6 Diferencias salariales intersectoriales

Despejando ( ${}^e w_j$ ) de la ecuación (12), el salario por trabajador en el sector j es:

$${}^e w_j = {}^e vpb_j - {}^e c_j - r_j {}^e k_j \quad (15)$$

El salario promedio por trabajador en el sector j depende positivamente de:

- el valor de la producción bruta por trabajador en el sector j

$$({}^e vpb_j),$$

y negativamente de:

- los costos sectoriales en capital constante por trabajador ( ${}^e c_j$ ),
- la tasa de ganancia sectorial y
- el valor del capital adelantado sectorial promedio por trabajador.

Al comparar dos sectores (A y B) de la economía, se puede representar el diferencial salarial intersectorial como:

$$({}^e w_A - {}^e w_B) = ({}^e vpb_A - {}^e vpb_B) - ({}^e c_A - {}^e c_B) - (r_A {}^e k_A - r_B {}^e k_B) \quad (16)$$

donde:

j: A o B

Dicho diferencial depende de:

*i) El diferencial del vpb por trabajador.* El vpb por trabajador del sector “A” es mayor que el de sector “B” cuando el primero tiende a vender su mercancía a un precio de producción de mercado (PPM) mayor que el precio de producción (PP), en tanto el sector “B” tiende a vender su mercancía a un  $PPM \leq PP$ . Por lo tanto, en el sector “A” se puede pagar un salario promedio sectorial por trabajador mayor que el de “B”.

Si el vpb de “A” es menor que el del sector “B”, debido a que “A” tiende a vender su mercancía a un  $PPM < PP$ , entonces en “A” se tendrá que pagar un salario promedio sectorial por trabajador menor que en “B” para poder valorizarse a una tasa de ganancia cercana a la tasa general de ganancia.

*ii) El diferencial en costos en capital constante por trabajador.* Dichos costos dependen del precio de producción de mercado de cada uno de los distintos elementos que componen el capital fijo y de materias primas y auxiliares que compra un determinado sector para producir su mercancía. Los costos son mayores si el PPM de cada uno de los elementos del capital constante es mayor a su respectivo PP.

La estructura de costos por trabajador es inferior cuando el PPM de los elementos del capital constante tiende a ser menor que su respectivo PP. En este caso, en un sector se puede pagar un salario promedio por trabajador mayor al vigente en otro(s) sector(es).

*iii) El diferencial de tasa de ganancia.* El sector “A” opera con una tasa sectorial de ganancia relativamente más alta a la del sector “B”, es decir, tiende a valorizarse a una tasa superior a la tasa general de ganancia cuando tiene la posibilidad de vender su mercancía a un  $PPM > PP$  debido a que la intensidad relativa de la necesidad social por la mercancía que ofrece es “fuerte”. Por lo

tanto, puede pagar un salario promedio sectorial por trabajador mayor que el del sector “B”.

Cuando el sector “A” opera con una tasa sectorial de ganancia relativa inferior a la del sector “B”, es debido a que la intensidad relativa de la necesidad social por la mercancía que ofrece es “débil”, por lo que tiende a vender su mercancía a un  $PPM < PP$ . En este caso, si se desea obtener una tasa de ganancia cercana a la general, entonces en el sector “A” se tendrá que pagar un salario promedio sectorial por trabajador inferior al vigente en el sector “B”.

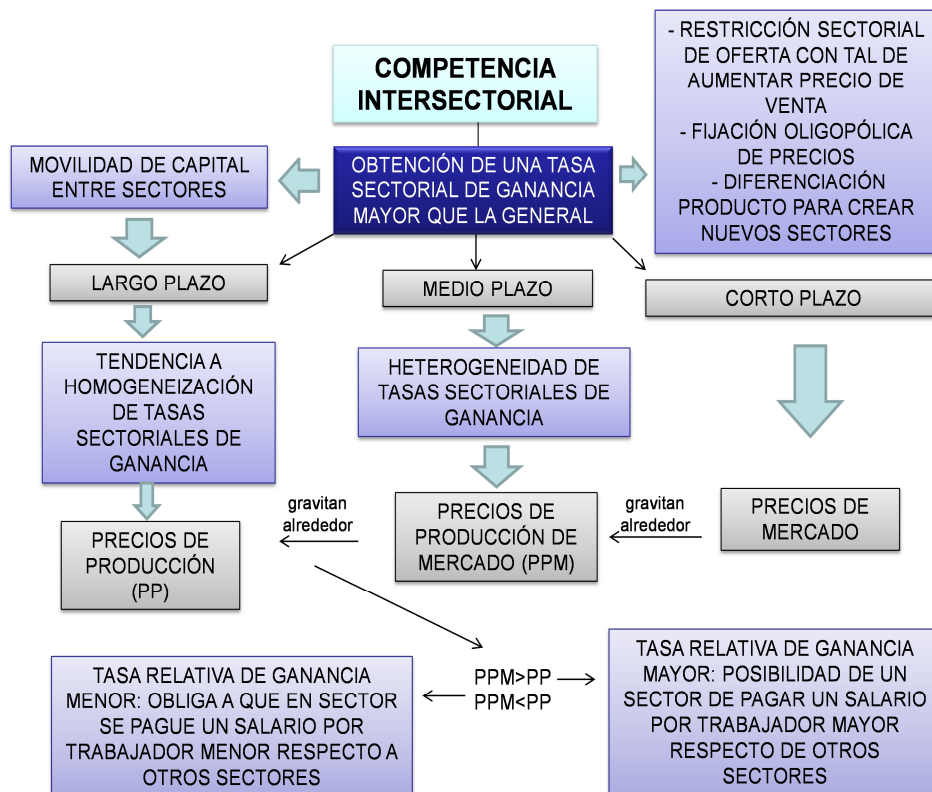
#### **4.7 Síntesis de conclusiones**

En el marco de la competencia intersectorial, los distintos capitales individuales que conforman un sector actúan conjuntamente para atraer la mayor demanda solvente hacia el tipo de mercancía que ofrecen, con el fin de obtener una tasa de ganancia igual o mayor que la tasa general de ganancia, es decir, buscan una tasa relativa de ganancia superior a la de otros sectores.

El sistema capitalista opera normalmente (estructuralmente) con diferenciales en las tasas sectoriales de ganancia, lo que determina la movilidad del capital entre sectores en búsqueda de obtener la mayor tasa de ganancia posible (ver esquema 6). Dichos diferenciales de rentabilidad determinan las decisiones de acumulación -renovación y ampliación de la planta productiva y de requerimientos de fuerza de trabajo- del capital entre sectores.



**ESQUEMA 6. DETERMINACIÓN DEL SALARIO EN EL MARCO DE LA COMPETENCIA INTERSECTORIAL**



Las condiciones normales de valorización, que son delimitadas en el horizonte temporal de medio plazo, determinan los precios normales (promedio en el tiempo) o precios de producción de mercado, incluido el de la fuerza de trabajo (salario normal).

En el esquema 6 se observa que la movilidad de capital entre sectores ocasiona que en el largo plazo se de una tendencia a la igualación de las tasas sectoriales de ganancia. En el largo plazo se determinan los precios de producción.

El horizonte temporal de medio plazo es una construcción teórica que permite capturar las condiciones promedio en el tiempo con que opera el sistema, en particular, la heterogeneidad de las tasas sectoriales de ganancia y su efecto sobre las

decisiones de acumulación que materialmente se realizan en el largo plazo.

Los diferenciales en las tasas sectoriales de ganancia determinados principalmente por la intensidad relativa de las necesidades sociales, que se expresa en la no correspondencia entre la capacidad sectorial productiva instalada y la demanda social solvente por determinado tipo de mercancía, determinan las fluctuaciones de los PPM encima o debajo de los PP (ver esquema 6).

En sectores donde la intensidad relativa de la necesidad social es “fuerte” por el tipo de mercancía que ofrecen, entonces las mercancías tiende a venderse a un  $PPM > PP$  (ver esquema 6), por lo que tienden a valorizarse a una tasa de ganancia sectorial superior que la tasa general de ganancia y existen condiciones para que en dichos sectores se pague un salario promedio sectorial por trabajador mayor al de otro(s) sector(es).

En sectores en los cuales la intensidad relativa es “débil”, el PPM de la mercancía que venden tiende a ser menor que el PP, por lo que tienden a valorizarse a una tasa menor que la tasa general de ganancia (ver esquema 6). Para poder valorizarse a una tasa cercana a la general de ganancia, tienen forzosamente que pagar un salario promedio sectorial por trabajador menor al vigente en otro(s) sector(es).

Al igual que en el marco de la competencia general, en la competencia intersectorial la tasa general de ganancia, que expresa el grado de valorización del capital social, es el eje rector de las condiciones con que opera normalmente el sistema y determinante de las dinámicas de acumulación del largo plazo.

## **5 DETERMINANTES DEL SALARIO DESDE LA PERSPECTIVA DEL CAPITAL INDIVIDUAL**

El salario tiene múltiples determinaciones delimitadas por distintos horizontes temporales y por los distintos niveles de la competencia capitalista. Para poder comprender los determinantes del salario desde la perspectiva del capital social (capítulo 3), ha sido necesario desarrollar el análisis de la perspectiva del capital sectorial (capítulo 4); sólo resta en el presente capítulo, analizar la determinación del salario desde la perspectiva del capital individual, para así completar las tres visiones determinadas por los distintos niveles de la competencia capitalista.

La determinación del salario desde la perspectiva del capital individual se desarrolla en el marco de las perspectivas del capital social y sectorial. Simultáneamente, dicha perspectiva (capital individual) es co-determinante de las otras dos perspectivas.

### **5.1 Objetivos del capítulo**

El objetivo central de este capítulo es desarrollar una formalización algebraica que permita el análisis de los determinantes del salario promedio por trabajador que paga cada una de las empresas que conforman cada uno de los sectores productivos de la economía.

Dicha formalización se basa en las teorías marxistas de la producción, la subsunción del trabajo al capital y la competencia intrasectorial, por lo que se parte del análisis de la preponderancia social en el capitalismo de la lógica de valorización, que se expresa en la obtención de la mayor tasa de ganancia posible. Para comprender dicha lógica, se revisa:

a) el significado de la categoría “salario” para el capitalista,

- b) la triple dimensión del proceso de producción,
- c) la distinción entre capital adelantado y costo de producción (precio de costo),
- c) la relación capital-trabajo asalariado y la subsunción que conlleva,
- d) el carácter endógeno y/o exógeno de los determinantes del grado de valorización del capital (tasa individual de ganancia): productividad del trabajo, intensidad del trabajo y duración de la jornada laboral. Esto con el fin de arribar al estudio de los determinantes del salario promedio por trabajador que paga una empresa y su relación con la tasa individual de ganancia.

Posteriormente, el análisis en el marco de la competencia intrasectorial se centra en las diferencias salariales al interior de un sector, es decir, en las diferencias existentes entre el salario por trabajador que puede o tiene que pagar una empresa y el salario promedio por trabajador vigente en el sector. Finalmente, se presenta la sección de síntesis de conclusiones.

## **5.2 La lógica de valorización del capital individual, subsunción del trabajo al capital y ciclo del capital dinerario**

El salario es una forma transmutada (distorsionada) que aparece para el capitalista como el precio del trabajo -cantidad de dinero que da a cambio de determinada cantidad de trabajo del obrero-. La realidad que el capitalista no logra o, mejor dicho, no le interesa ver, es que el salario es el precio de la fuerza (capacidad) de trabajo: la cantidad de dinero que le paga al obrero para que este último pueda obtener los medios de subsistencia necesarios para su reproducción, es decir, para la renovación de su capacidad de trabajo.

Al capitalista, le interesa la reproducción de la capacidad de trabajo del obrero, en la medida en que con dicha capacidad se produzcan mercancías (que contengan plusvalor) para él venderlas y así poder valorizar su capital.

Por lo tanto, el salario desde la perspectiva del capital -social, sectorial e individual- constituye una parte del capital adelantado, así como un costo de producción, por lo que es un determinante fundamental del grado de valorización del capital en todos sus niveles.

El objetivo de toda empresa es la valorización de su capital, lo que se expresa en su búsqueda de la obtención de la mayor tasa de ganancia posible. El concepto de “ganancia” en la presente investigación es utilizado en cuanto forma dineraria y transmutada del plusvalor.<sup>96</sup> La lógica de valorización del capital individual aparece bajo la forma general del ciclo del capital dinerario:

$D.....M.....D'$  (17)

donde:

*D*: capital dinerario

*M*: capital que adquiere la forma de capital productivo (medios de producción y fuerza de trabajo)

*D'*: capital dinerario valorizado

La valorización del capital consiste en obtener al final del proceso productivo y de venta de mercancías más dinero del originalmente invertido. El valor adelantado en forma de dinero

---

<sup>96</sup> Marx y Engels (1894: 40-56) señalan: “Como vástago así representado del capital global adelantado, el plusvalor asume la forma transmutada de la ganancia...la ganancia...en primera instancia, es lo mismo que el plusvalor, sólo que en una forma mistificada, que sin embargo surge necesariamente del modo capitalista de producción...mientras que el plusvalor y la ganancia son, de hecho, lo mismo y además numéricamente idénticos, la ganancia es...una forma en la cual se vela y extingue el origen y el misterio de la existencia de éste. En los hechos la ganancia es la forma en la cual se manifiesta el plusvalor...”

debe reponerse y ante todo agregar un excedente, es decir, una ganancia:<sup>97</sup>

$$r = \frac{G}{K^K} \quad (18)$$

donde:

*r*: tasa de ganancia

*G*: masa de ganancia en dinero

*K<sup>K</sup>*: capital adelantado en dinero

La tasa de ganancia rige el comportamiento del capitalista a lo largo del ciclo del capital dinerario, es sólo un porcentaje que expresa el grado en que el capital invertido adelantado genera ganancia.

### *5.2.1 Subsunción del trabajo al capital*

En el capitalismo la propiedad de los medios de producción es de la clase capitalista, en tanto que la clase trabajadora carece de tales medios. La clase capitalista, por su condición de no-trabajadora, requiere de trabajo ajeno, que obtiene mediante la compra de la capacidad de trabajo de los obreros; esto con el fin de lograr su objetivo de valorización a través de la venta de las mercancías producidas por los asalariados.<sup>98</sup>

La lógica económica del capital está determinada por la valorización: adelantar capital para comprar medios de producción y fuerza de trabajo, producir mercancías y venderlas con una ganancia. Los capitales individuales, como compradores, buscan

---

<sup>97</sup> Sherman (1983:208) señala: “Marx es muy enfático en que a los inversionistas capitalistas les importa un bledo la tasa de explotación o plusvalor; a ellos sólo les interesa la tasa de ganancia.”

<sup>98</sup> Sherman (1983:206): “Para crear una ganancia, dice Marx, el capitalista primero debe explotar trabajadores en el proceso de producción para crear un producto que encarne plusvalor; entonces los capitalistas deben realizar el producto a través de la venta en el mercado...debe haber una demanda efectiva o el capitalista no podrá realizar el valor como ingreso y tampoco el plusvalor como ganancia.”

reducir lo más posible sus costos y, como vendedores, obtener el mayor ingreso posible para, con ello, obtener la mayor masa de ganancia posible en relación con el capital invertido.

Por el contrario, la lógica económica de los asalariados está determinada por el consumo final de valores de uso: vender su fuerza de trabajo a cambio del salario para comprar mercancías para su consumo final, lo cual permita su reproducción.

Los trabajadores, como vendedores, buscan aumentar su ingreso (salario) lo más posible y, como compradores, reducir los costos de las mercancías que adquieren para, con ello, reproducir bajo las mejores condiciones posibles su capacidad de trabajo.

Tal relación tiene dos características:<sup>99</sup>

- a) dependencia: las clases requieren una de la otra para alcanzar sus objetivos;
- b) asimetría: el capital, que posee el monopolio de la propiedad de los medios de producción, dirige el proceso de producción y, por tanto, se apropia de una parte del trabajo de los obreros sin desembolsar dinero adicional por ese trabajo. De esta forma, el trabajo está subordinado (subsumido) a la lógica de valorización del capital.<sup>100</sup>

---

<sup>99</sup> En Valenzuela (1999:96): “¿Cuáles son los rasgos genéricos que tipifican al grupo social que desempeña las funciones de la clase explotadora?: 1) en cuanto clase, monopolizan el poder patrimonial sobre los medios de producción; 2) en cuanto clase, no ejercen las tareas del trabajo productivo; 3) se apropian del producto excedente; 4) en consecuencia se apropian gratuitamente del trabajo ajeno. ¿Cuáles son los rasgos genéricos de la clase explotada?: 1) sus miembros se desempeñan como trabajadores productivos; 2) no ejercen poder patrimonial sobre los medios de producción; 3) del producto agregado generado sólo se apropian del producto necesario; 4) por consiguiente, ceden gratuitamente parte del trabajo que ejecutan. La relación social que así se establece entre tales posiciones polares, es una relación contradictoria.”

<sup>100</sup> Lapidés (1998:8) señala: “...los salarios presuponen una relación que expresa engañosamente en forma simple uno de los más duraderos antagonismos sociales en la historia humana. Los salarios...presuponen oposición social de clases. El intercambio de fuerza de trabajo por salarios implica, en otras palabras, una estructura social entera basada en desiguales relaciones de propiedad, una sociedad dividida en clases antagónicas de poseedores y no poseedores encerrada en una relación de explotación.”

### 5.2.2 Fases del ciclo del capital dinerario

En la primera fase, el capitalista realiza compras tanto en el mercado de bienes y servicios como en el de fuerza de trabajo. Las mercancías que adquiere el capitalista son, por un lado, medios de producción y, por el otro, capacidad de trabajo.

La segunda fase del ciclo del capital dinerario es la producción, la cual tiene una triple dimensión, ya que es un proceso:

- *materialmente* determinado que crea valores de uso.
- *históricamente* determinado que crea valores de cambio y
- *socialmente* determinado que crea plusvalor.

La producción es el proceso donde los elementos objetivos - medios de trabajo, objeto de trabajo, materias primas, materias auxiliares y condiciones generales (instalaciones)- son consumidos por el elemento subjetivo -fuerza de trabajo que se activa bajo la forma de trabajo vivo- con el propósito de producir valores de uso (portadores de plusvalor) para el cambio, es decir, mercancías destinadas a satisfacer necesidades humanas particulares de otros.

El trabajador está bajo el mando del capitalista; el trabajo, por tanto, se subordina al capital; el resultado del proceso (el producto) es propiedad del capitalista.

#### 5.2.2.1 Capital adelantado y sus componentes

El capital adelantado es el desembolso o inversión en dinero -con miras a obtener una ganancia- que realiza el capitalista para poner en marcha el proceso de producción; es el capital bajo la forma de dinero que requiere valorizarse. El capital individual invertido adelantado puede expresarse como:

$$K_{ju}^K = C_{ju}^K + V_{ju}^K \quad (19)$$



donde:

$K_{ju}^K$ : capital global adelantado en dinero por la empresa u que produce la mercancía j

$C_{ju}^K$ : capital constante adelantado por la empresa u para producir la mercancía j

$V_{ju}^K$ : capital variable adelantado por la empresa u para producir la mercancía j

El desembolso en dinero que el capitalista realiza para adquirir medios de producción -maquinaria, equipo, materias primas y auxiliares- es lo que se denomina capital constante ( $C_{ju}^K$ ); en tanto el desembolso que realiza para adquirir fuerza de trabajo por un determinado lapso de tiempo bajo la forma de salario es lo que se denomina capital variable ( $V_{ju}^K$ ).

El valor del capital constante invertido es el valor de reposición<sup>101</sup> de los medios de producción utilizados en la producción, ya sea que se consuman totalmente (capital constante circulante) o sólo parcialmente (capital constante fijo) en cada periodo.

El valor de los acervos de capital constante ( $C_{ju}^K$ ) es la suma del valor de los acervos de capital constante circulante ( $^C C_{ju}^K$ ) y del valor neto de los acervos de capital fijo ( $^F C_{ju}^K$ ).

$$C_{ju}^K = {}^C C_{ju}^K + {}^F C_{ju}^K \quad (20)$$

---

<sup>101</sup> En Marx, si bien es cierto que los medios de producción incorporan trabajo pasado, lo que es relevante es la cantidad de trabajo socialmente necesario requerida para su producción en el presente esto es, para su reproducción. La valuación del capital fijo puede hacerse a costo de adquisición en el momento en que fue producido (la idea ricardiana de trabajo incorporado) o a costo de reposición en el momento presente (la idea de marxista de TTSN para la producción y reproducción). En cuentas nacionales, en la actualidad el criterio que se utiliza es el de costo de reposición, es decir, el concepto marxista. Duménil (1983: 442) señala que las materias primas y auxiliares utilizadas en el proceso productivo actual tienen también que ser re-valoradas a las condiciones de producción prevalecientes en el periodo presente.

La parte circulante del capital constante es aquella invertida en los medios de producción que se consumen totalmente en cada proceso productivo y que, por tanto, deben reponerse continuamente para darle continuidad al proceso; el valor de esta parte del capital constante circula totalmente en cada proceso de producción.

El valor de los acervos de capital constante circulante es una fracción del valor de las materias primas y auxiliares consumidas que depende inversamente del número de rotaciones en cada periodo de tales materias primas y auxiliares ( $n_{ju}$ ), recíproco de su tiempo de rotación ( $t_{ju}$ ). Entre menor sea el tiempo de rotación, mayor es la velocidad de rotación y el número de rotaciones:

$${}^c C_{ju}^K = \frac{{}^c C_{ju}}{n_{ju}} = {}^c C_{ju} t_{ju} \quad (21)$$

El mismo volumen de capital constante circulante pone en movimiento un mayor volumen de materias primas y auxiliares entre mayor sea el número de rotaciones, esto es, entre mayor sea la velocidad de rotación y menor sea el tiempo de rotación.

La parte fija del capital constante es aquella invertida en los medios de producción que no se consumen totalmente en cada proceso productivo y que, por tanto, no deben reponerse continuamente. La existencia material del capital fijo permanece durante varios procesos de producción. El capital fijo es conformado fundamentalmente por maquinaria, equipo, construcciones e instalaciones.

La parte de su valor que circula, correspondiente al valor de la depreciación, y que retorna en cada proceso al capitalista en forma de dinero, no requiere relanzarse a la circulación sino hasta

el momento en que los elementos del capital fijo, una vez concluida su vida útil, deban reponerse en especie. La depreciación de cada periodo, que se va incorporando al fondo de depreciación, va disminuyendo el valor del capital constante fijo invertido.

El valor neto de los acervos de capital fijo es la diferencia entre el valor bruto de los acervos y la depreciación acumulada:

$${}^F C_{ju}^K = {}^F C_{ju}^B - D_{f ju}^A \quad (22)$$

El valor de los acervos de capital variable es una fracción del valor de la fuerza de trabajo consumida ( $V_{ju}$ ) que depende del número de rotaciones ( $n_{ju}$ ), recíproco del tiempo de rotación ( $t_{ju}$ ). El mismo volumen de capital variable pone en movimiento mayor volumen de fuerza de trabajo entre menor sea el tiempo de rotación y, por tanto, mayor sea el número de rotaciones:

$$V_{ju}^K = \frac{V_{ju}}{n_{ju}} = V_{ju} t_{ju} \quad (23)$$

### **5.2.2.2 Costos de producción: costos en capital constante y variable**

Los costos de producción (precio de costo) en que incurre el capitalista son los elementos del capital adelantado que realmente se consumen o se gastan en cada proceso productivo.

Los costos totales de producción ( $K_{ju}$ ) pueden expresarse como la suma del costo en capital constante ( $C_{ju}$ ) y del costo en capital variable ( $V_{ju}$ ):

$$K_{ju} = C_{ju} + V_{ju} \quad (24)$$

El costo en capital constante tiene dos componentes: costo en capital constante circulante y costo en depreciación:

$$C_{ju} = {}^C C_{ju} + {}^D C_{ju} \quad (25)$$

El costo en capital constante circulante es el valor de los elementos objetivos de la producción que son consumidos totalmente en cada periodo, fundamentalmente, materias primas y auxiliares. Dicho costo está determinado por el volumen consumido de cada tipo de materia prima y auxiliar ( $A_{iju}$ ) y sus respectivos precios unitarios de compra ( $p_i$ ):

$${}^C C_{ju} = \sum_{i=1}^n p_i A_{iju} \quad (26)$$

El costo en depreciación es una parte del valor de los elementos objetivos de la producción que no se consumen totalmente en cada periodo de producción. Dicho concepto corresponde al consumo de capital fijo en cada periodo.

El costo en depreciación está determinado por el valor bruto de los acervos de capital fijo utilizados ( ${}^F C_{ju}^B$ ), que depende del volumen ( $F_{fju}$ ) y precio ( $p_f$ ) de cada uno de ellos, y por su respectiva tasa de depreciación ( $d_{fju}$ ), inversa de la vida útil ( $u_{fju}$ ):

$${}^D C_{ju} = \sum_{f=1}^n d_{fju} p_f F_{fju} = \sum_{f=1}^n \frac{1}{u_{fju}} p_f F_{fju} \quad (27)$$

El costo en capital variable está determinado por el volumen de trabajadores empleados ( $E_{ju}$ ) y por el salario pagado en promedio por persona ( $e_{w_{ju}}$ ):

$$V_{ju} = {}^e w_{ju} E_{ju} \quad (28)$$

Una vez que la mercancía es terminada y abandona el proceso de producción, el capitalista adopta el rol de vendedor ya sea de medios de producción y/o bienes de consumo final. El capitalista vende su mercancía a cambio de dinero. De la venta de sus mercancías, el capitalista obtiene un ingreso ( $Y_{ju}$ ), el cual depende del volumen del producto vendido ( $X_{ju}$ ) y del precio unitario de venta ( $p_j$ ):

$$Y_{ju} = p_j X_{ju} \quad (29)$$

En la venta -fase tres del ciclo del capital dinerario-, el capital-dinero que en la primera fase del ciclo se presentaba como capital potencial, al venderse la mercancía, es ya capital real, capital-dinero que se ha valorizado.

---

<sup>102</sup>  ${}^e w_{ju} E_{ju}$  expresa el desembolso en salarios que realiza el capitalista para contratar determinado número de trabajadores; este desembolso representa la masa salarial. A diferencia de la teoría del fondo de salarios, donde la masa de salarios es un monto fijo e invariable -el salario de un trabajador puede aumentar solamente a costa del salario de otro- en Marx no lo es, ya que el salario puede aumentar a expensas de la ganancia. Lapiques (1998:5) señala: “De acuerdo a la noción del fondo salarial, una suma fija y finita de capital...estaba disponible...para el pago de salarios. Los trabajadores estaban advertidos de que el único camino para mejorar su posición era limitar su número.” El mismo autor (1998:50-51) agrega: “De acuerdo a Malthus, el fondo era compuesto de bienes salario, productos alimenticios en mayor parte, en lugar de capital monetario. Los niveles variantes de subsistencia...eran dependientes de la cantidad de alimentos disponibles para la distribución a la clase trabajadora -esta disponibilidad determinada por la productividad de la agricultura-. Un incremento en los salarios nominales, no podía...incrementar la oferta de alimentos, sino solamente redireccionarla de un sector de trabajadores a otro.”

<sup>103</sup> Marx y Engels (1894:230-243) explican que la mercancía y el dinero son unidades de valor de cambio y de valor de uso, pero en la compra y en la venta, la mercancía (vendedor) representa el valor de uso y el dinero (comprador) el valor de cambio. Cuando se analiza la mercancía individual, se puede suponer que existe la necesidad de una mercancía específica **-incluyendo su cantidad en el precio-**, sin considerar el tamaño de dicha necesidad. Al levantar este supuesto, la cantidad es fundamental. Es por ello que en la formulación de la tasa de ganancia individual, el ingreso del capitalista obtenido de la venta de sus mercancías es representado como:

$p_j * X_{ju}$

### 5.3 Los determinantes del grado de valorización (tasa de ganancia) del capital individual

La masa de ganancia se expresa como la diferencia de los ingresos por la venta de las mercancías y los costos de producción:

$$G_{ju} = Y_{ju} - K_{ju} = Y_{ju} - (C_{ju} + V_{ju}) = Y_{ju} - \left[ ({}^c C_{ju} + {}^D C_{ju}) + V_{ju} \right] \quad (30)$$

o:

$$G_{ju} = p_{ju} X_{ju} - \left[ \left( \sum_{i=1}^n p_i A_{iju} + \sum_{f=1}^n p_f d_f F_{fju} \right) + {}^e w_{ju} E_{ju} \right] \quad (30a)$$

Dividiendo (30a) entre la cantidad de producto se obtiene la masa de ganancia por unidad de producto:

$$g_{ju} = p_j - k_{ju} = p_j - \left[ ({}^c c_{ju} + {}^D c_{ju}) + v_{ju} \right] = p_j - \left[ \left( \sum_{i=1}^n p_i a_{iju} + \sum_{f=1}^n p_f d_f f_{fju} \right) + {}^e w_{ju} e_{ju} \right] \quad (31)$$

donde:

$$g_{ju} = G_{ju} / X_{ju}, \quad k_{ju} = K_{ju} / X_{ju}, \quad {}^c c_{ju} = {}^c C_{ju} / X_{ju},$$

$${}^D c_{ju} = {}^D C_{ju} / X_{ju}, \quad v_{ju} = V_{ju} / X_{ju}, \quad a_{iju} = A_{iju} / X_{ju},$$

$$f_{fju} = F_{fju} / X_{ju} \quad \text{y} \quad e_{ju} = E_{ju} / X_{ju}$$

En tanto, el valor del capital total invertido puede expresarse como:

$$K_{ju}^K = C_{ju}^K + V_{ju}^K = ({}^c C_{ju}^K + {}^F C_{ju}^K) + V_{ju}^K = {}^c C_{ju}^K t_{ju} + {}^F C_{ju}^K + V_{ju}^K t_{ju} \quad (32)$$

Dividiendo (32) entre la cantidad de producto se obtiene el capital invertido por unidad de producto ( $k_{ju}^k$ ):

$$k_{ju}^k = c_{ju}^k + v_{ju}^k = ({}^c c_{ju}^k + {}^F c_{ju}^k) + v_{ju}^k = {}^c c_{ju}^k t_{ju} + {}^F c_{ju}^k + v_{ju}^k t_{ju} \quad (33)$$

donde:

$$k_{ju}^k = K_{ju}^K / X_{ju}, \quad c_{ju}^k = C_{ju}^K / X_{ju}, \quad v_{ju}^k = V_{ju}^K / X_{ju}, \quad c_{ju}^k = C_{ju}^K / X_{ju} \quad \text{y}$$
$$F_{ju}^k = F_{ju}^K / X_{ju}$$

La tasa de ganancia individual ( $r_{ju}$ )<sup>104</sup> se expresa como la relación entre la masa de ganancia unitaria y el capital total invertido unitario:

$$r_{ju} = \frac{g_{ju}}{k_{ju}^k} = \frac{p_j - (c_{ju}^k + v_{ju}^k)}{(c_{ju}^k + v_{ju}^k)} = \frac{p_j - \left[ \left( \sum_{f=1}^n d_{fj} p_f f_{fju} + \sum_{i=1}^n p_i a_{iju} \right) + e w_{ju} e_{ju} \right]}{\left( {}^F c_{ju}^k + ({}^C c_{ju}^k + v_{ju}^k) t_{ju} \right)} \quad (34)$$

### 5.3.1 Precios unitarios

La tasa de ganancia tiene una relación positiva con el precio unitario de venta y negativa con los precios unitarios de los medios de producción. Los precios son determinados socialmente en el marco de la competencia capitalista.

En un contexto competitivo en el que no hay fijación oligopólica y/o monopólica de precios, el precio de cada mercancía es la expresión monetaria de la cantidad de trabajo socialmente necesario para su producción.

El precio medio de venta de la mercancía que producen los distintos capitales individuales es determinado socialmente, siendo, por lo tanto, una variable exógena. Sin embargo:

i) los capitales individuales no son excluidos de esa determinación social, debido a que sus condiciones particulares de producción son co-determinantes de las condiciones sociales de producción, valorización y realización determinantes del precio medio;

<sup>104</sup> Más estudios sobre los determinantes de la tasa de ganancia se encuentran en Sherman (1983:210-212) y (1997), Moseley (1990:17) y Mariña y Moseley (2001).

ii) no implica que no puedan diferenciar su precio particular de venta con respecto al precio medio vigente. En el caso en que el capital individual es un monopolio y/o monopsonio,<sup>105</sup> puede determinar los precios. Entre una determinación completamente competitiva de precios y una monopolística, existen formas intermedias en las que el precio es una variable endógena-exógena: oligopolios, competencia monopolística.

### *5.3.2 Salario por trabajador*

La tasa de ganancia tiene una relación negativa con el salario nominal medio pagado por trabajador, que es el precio de la fuerza de trabajo adquirida. El salario tiene una determinación histórica, social, cultural y política y no sólo económica.

El salario nominal por trabajador pagado por un capital individual es una variable endógena-exógena. Su determinación exógena depende de:

- i) la expresión monetaria del valor social de la fuerza de trabajo simple;
- ii) la expresión monetaria del valor social de los distintos tipos de fuerza de trabajo de complejidad e intensidad distintas a la media, que se expresan en las diferencias salariales que perciben los trabajadores que desempeñan tanto distintos tipos de ocupaciones como la misma ocupación;
- iii) factores institucionales que regulan las relaciones laborales sociales, sectoriales e individuales.

---

<sup>105</sup> El monopsonio es un monopolio de la demanda, es decir, hay un comprador y muchos vendedores (cuando hay un solo comprador de un tipo de materia prima y auxiliar, existe un monopsonio; si hay varios compradores entonces hay un oligopsonio). Es el caso donde una persona, empresa o país puede afectar significativamente el precio de lo que compra al variar las cantidades compradas.



Su determinación endógena depende de las condiciones técnicas de producción, en la medida en que éstas dependen de las decisiones de cada capital individual.

### *5.3.3 Condiciones técnicas de producción*

Las condiciones técnicas de producción de cada capital individual se expresan por medio de las relaciones entre los distintos elementos del proceso productivo: los requerimientos de medios de producción por unidad de producto ( $f_{fju}, a_{iju}$ ) y los requerimientos de fuerza de trabajo por unidad de producto ( $e_{ju}$ ). La tasa de ganancia guarda una relación negativa con los requerimientos de medios de producción y de fuerza de trabajo por unidad de producto.

#### **5.3.3.1 Requerimientos de medios de producción por unidad de producto**

Los requerimientos por unidad de producto de capital fijo ( $f_{fju}$ ) y de materias primas y auxiliares ( $a_{iju}$ ) están determinados, en primer lugar, por la tecnología de producción utilizada, es decir, por las características materiales de los elementos objetivos de la producción: medios de producción y producto.

En segundo lugar, están determinados por la calidad del trabajo y por la organización del proceso laboral y el proceso de producción. Los requerimientos de medios de producción por unidad de producto dependen de las decisiones tecnológicas y organizativas de cada capital individual, por lo que son una variable endógena.

### 5.3.3.2 Requerimientos de fuerza de trabajo por unidad de producto: la productividad de la fuerza de trabajo (producto por trabajador)

Los requerimientos de fuerza de trabajo por unidad de producto ( $e_{ju}$ ) dependen, de manera inversa, del producto por trabajador, que expresa la productividad media de la fuerza de trabajo contratada ( $e_{x_{ju}}$ ):<sup>106</sup>

$$e_{x_{ju}} = \frac{X_{ju}}{E_{ju}} = \frac{1}{e_{ju}} \quad (35)$$

La productividad de la fuerza de trabajo, o producto por trabajador, depende de la productividad del trabajo (producto por unidad de trabajo:  $l_{x_{ju}}$ ) y de la cantidad de trabajo por trabajador ( $e_{l_{ju}}$ ). Esta última, a su vez, depende de la duración de la jornada (horas por trabajador:  $e_{h_{ju}}$ ) y de la intensidad del trabajo (cantidad de trabajo por hora:  $h_{l_{ju}}$ ).

$$e_{x_{ju}} = \frac{X_{ju}}{L_{ju}} \left( \frac{H_{ju}}{E_{ju}} \frac{L_{ju}}{H_{ju}} \right) = l_{x_{ju}} e_{h_{ju}} h_{l_{ju}} \quad (36)$$

La tasa de ganancia guarda una relación positiva con la productividad media de la fuerza de trabajo y con cada uno de sus determinantes: la productividad del trabajo, la duración de la jornada y la intensidad del trabajo.

---

<sup>106</sup> En Mariña (2003: 346-347) se argumenta la importancia de la distinción analítica entre la productividad de la fuerza de trabajo (producto por trabajador) y la productividad del trabajo (producto por unidad de trabajo).

La productividad del trabajo es la cantidad de valores de uso que produce el obrero por unidad de trabajo vivo gastado. El aumento de la productividad del trabajo significa más producto -mayor número de mercancías- con el mismo esfuerzo físico, es decir, hay un ahorro de trabajo vivo por mercancía producida.

El mismo trabajo abstracto -gasto de energía humana- se reparte entre un número mayor de mercancías, considerando una intensidad del trabajo y duración de la jornada constantes.

El aumento de la productividad del trabajo es un mecanismo de plusvalor relativo. La producción de plusvalor relativo se refiere al aumento del plusvalor a través de la reducción del tiempo de trabajo necesario que es destinado a la reproducción del obrero y representado en el valor de la fuerza de trabajo, independientemente de la duración de la jornada laboral.

Un capital individual no puede generar plusvalor relativo, al menos no directamente, debido a que no puede determinar el valor de la fuerza de trabajo, ya que éste se determina socialmente. Por lo tanto, el mecanismo de plusvalor relativo es un proceso que pasa por la determinación social del valor de la fuerza de trabajo.<sup>107</sup>

La productividad del trabajo depende positivamente de:

i) la calidad del trabajo y de la organización del proceso laboral y de la producción, que se expresan en la relación entre el producto efectivo y el producto potencial ( $X_{ju} / X_{ju}^p$ );

---

<sup>107</sup> En Valle y Martínez (1996:40) se señala: "...una definición aceptable de productividad necesita tomar en cuenta todas las interrelaciones económicas existentes. Eso es lo que hace el concepto marxista de valor trabajo. La interrelación de los costos proviene de que cada proceso laboral es individual y social al mismo tiempo. Individual en tanto propiedad de un capital particular orientado al lucro. Es, al mismo tiempo, social pues precisa de una multitud de otros procesos laborales para desempeñarse. La eficacia del resultado de cada proceso laboral depende de sus condiciones particulares pero inevitablemente depende también de la eficacia de todos los procesos que lo nutren."

ii) la dotación de los distintos elementos del capital fijo por unidad de trabajo ( $l_{f_{ju}}$ );

iii) la eficiencia técnica del capital fijo, que se expresa en la relación entre el producto potencial y los distintos elementos del capital fijo ( $f_{x_{ju}}$ ) (la llamada "productividad" del capital fijo), recíproco de la relación entre cada uno de esos elementos y el producto potencial ( $p_{f_{ju}}$ ):

$$l_{x_{ju}} = \frac{X_{ju}}{L_{ju}} = \frac{X_{ju}}{X_{ju}^p} l_{f_{ju}} f_{x_{ju}} = \frac{X_{ju}}{X_{ju}^p} \frac{F_{f_{ju}}}{L_{ju}} \frac{X_{ju}^p}{F_{f_{ju}}} \quad (37)$$

La duración de la jornada laboral son las horas promedio durante las cuales el obrero trabaja al día o a la semana. La tasa de ganancia guarda una relación positiva con la duración de la jornada. Este determinante del producto por trabajador depende fundamentalmente del marco legal e institucional existentes.

La intensidad del trabajo es la cantidad de trabajo (gasto de energía) proporcionada por el obrero durante determinado lapso de tiempo. La tasa de ganancia tiene una relación positiva con la intensidad del trabajo. El aumento de la intensidad significa más producto con más esfuerzo físico; en este caso, no hay ahorro de trabajo vivo por unidad de mercancía producida.

La intensidad del trabajo depende de la organización del trabajo. La organización del trabajo hace referencia a cómo cada trabajador lleva a cabo su actividad, así como a la articulación entre las distintas actividades y entre los distintos elementos del trabajador colectivo.

El capitalista tiene capacidad de decisión sobre la intensidad del trabajo cuando adopta una determinada forma del salario: por tiempo o a destajo; en este caso, si el capitalista adopta el pago a destajo (por pieza), el trabajador se verá inducido a producir un número mayor de mercancías, ya que de dicho número depende su salario, lo cual lo lleva a realizar un mayor desgaste físico en determinado lapso de tiempo. Sin embargo, se debe puntualizar que podría tener límites exógenos: contratos colectivos, por ejemplo.

La ampliación de la intensidad del trabajo, lo mismo que de la duración de la jornada laboral, son formas de producción de plusvalor absoluto porque ambas implican un aumento en el gasto de trabajo del obrero.

Se crea más valor y plusvalor porque en el producto total está contenido más trabajo. Intensificar el trabajo es como aumentar la jornada pero sin prolongarla realmente, ya que ambos métodos incrementan el producto de valor.<sup>108</sup>

#### *5.3.4 Rotación de capital y requerimientos de capital*

El tiempo de rotación<sup>109</sup> de los distintos elementos del capital es el periodo de tiempo en que el capital adelantado en dinero tarda en

---

<sup>108</sup> Marx (1872:639) señala: “Como el producto de valor en el que se representa la jornada laboral aumenta con la misma prolongación de esta última, el precio de la fuerza de trabajo y el plusvalor pueden aumentar simultáneamente, ya sea con un incremento igual o desigual. Este crecimiento simultáneo es posible en dos casos: el de una prolongación absoluta de la jornada laboral y el de una intensidad creciente del trabajo sin prolongación de aquella.”

<sup>109</sup> Marx y Engels (1885:186-187) señalan: “Dejando a un lado las aventuras individuales que puedan acelerar o abreviar el tiempo de rotación en el caso de un capital individual, el tiempo de rotación de los capitales difiere con arreglo a sus distintas esferas de inversión...el año constituye la unidad natural de medida para las rotaciones del capital en proceso...Si llamamos  $TR$  al año como unidad de medida del tiempo de rotación,  $tr$  al tiempo de rotación de un capital determinado,  $n$  al número de rotaciones, entonces  $n = TR/tr$ . Por tanto, si el tiempo de rotación  $tr$  es, por ejemplo, 3 meses, entonces  $n = 12/3 = 4$ ; el capital efectuará 4 rotaciones al año o rotará cuatro veces. Si  $tr=18$  meses, entonces  $n=12/18=2/3$ , esto es, el capital recorrerá en un año sólo  $2/3$  de su tiempo de

regresar a las manos del capitalista bajo la misma forma; se divide en tiempo de circulación y en tiempo de producción. Entre menor sea el tiempo de rotación, mayor es la velocidad de rotación y el número de rotaciones.

El mismo volumen de capital pone en movimiento un mayor volumen de medios de producción y de fuerza de trabajo entre menor sea el tiempo de rotación y, por tanto, entre mayor sea la velocidad de rotación y el número de rotaciones. La tasa de ganancia guarda una relación negativa con el tiempo de rotación del capital circulante (capital constante circulante y capital variable).

*5.3.5 Carácter endógeno-exógeno de los determinantes de la tasa de ganancia individual*

Considerando que los requerimientos de fuerza de trabajo por unidad de producto dependen de manera inversa de la productividad media de la fuerza de trabajo, así como de los distintos determinantes de esta última –la productividad del trabajo, la duración de la jornada y la intensidad del trabajo–, los determinantes de la tasa de ganancia del capital individual se expresan:

$$r_{ju} = \frac{p_{ju} - \left[ \sum_{i=1}^n p_i a_{i ju} + \sum_{f=1}^n p_f d_f f_{f ju} \right] + \frac{e w_{ju}}{l x_{ju} e h_{ju} h l_{ju}}}{F c_{ju}^k + (C c_{ju} + v_{ju}) t_{ju}} \quad (38)$$

---

rotación. Para el capitalista, el tiempo de rotación de su capital es el tiempo durante el cual tiene que adelantar su capital para valorizarlo y recuperarlo en la figura originaria.” Para mayor detalle sobre el modo de calcular la rotación global del capital adelantado, ver Marx y Engels (1885:221-226).

La tasa de ganancia de un capital individual se incrementa con el aumento de:

- el precio unitario de venta,
- los distintos determinantes de la productividad de la fuerza de trabajo: la productividad del trabajo, la duración de la jornada y la intensidad del trabajo y
- la tasa de depreciación, en la medida en que ésta disminuye el valor neto del acervo de capital fijo.

Asimismo, aumenta con la disminución de:

- los precios unitarios de los medios de producción,
- el salario nominal promedio pagado por trabajador,
- los requerimientos de medios de producción por unidad de producto,
- el tiempo de rotación del capital circulante y de la tasa de depreciación, en la medida en que ésta aumenta el costo en depreciación.

Distinguiendo entre grados de endogeneidad y exogeneidad de las distintas variables que determinan la tasa de ganancia individual, se tiene que:

- i) las variables endógenas para el capital individual son: la productividad del trabajo, los requerimientos de medios de producción por unidad de producto, la tasa de depreciación y el tiempo de rotación del capital circulante.
- ii) las variables exógenas son: el precio unitario promedio de venta y los precios unitarios de los medios de producción.
- iii) las variables endógenas-exógenas para el capital individual son: la duración de la jornada, la intensidad del trabajo y el salario nominal promedio pagado por trabajador.

## **5.4 Competencia intrasectorial y diferencias salariales intrasectoriales**

En la competencia intrasectorial se enfrentan entre sí los capitalistas que producen el mismo tipo de mercancía. En este contexto, cada capital individual busca obtener una tasa de ganancia igual o superior que la tasa promedio del sector ( $r_{ju} \geq r_j$ ).

Los factores mencionados en la sección anterior (precio de venta, producto por trabajador y sus determinantes, salario por trabajador, etc.) fortalecen o debilitan el grado de valorización (tasa de ganancia) del capital individual.

En la búsqueda de la obtención de la mayor tasa de ganancia individual posible, cada capital individual busca desplazar competidores, ya sea diferenciando a la baja el precio de venta de su mercancía o mediante la diferenciación del producto que ofrece; este último es un mecanismo competitivo distinto, que más bien está ubicado en el plano de la competencia intersectorial.

Los capitales individuales, para fortalecer su tasa de ganancia, también recurren a mecanismos no-competitivos como: la fijación oligopólica del precio de venta (superior al determinado socialmente) y la formación monopsónica de los precios de compra (inferior al determinado socialmente).<sup>110</sup>

En el contexto de la competencia intrasectorial, la determinación del salario promedio por trabajador que paga una empresa está delimitada por la diferencia existente entre la tasa de ganancia individual de ganancia (y sus determinantes) y la

---

<sup>110</sup> Marx (1872: capítulo 23). En la perspectiva marxista la concentración y centralización del capital son consustanciales a la competencia. En este sentido, la existencia de oligopolios y monopolios no eliminan la competencia; sólo determinan que ésta opere junto con mecanismos regidos por reglas adicionales a las del mercado. Groll (1980:368) señala: "... en las teorías de Marx, la concentración y centralización de capital son dos formas de competencia..."



tasa de ganancia promedio del sector, lo cual lleva necesariamente a analizar las diferencias salariales intrasectoriales.

*5.4.1 Los determinantes del salario por trabajador y diferencias salariales intrasectoriales*

En este apartado se analiza el componente endógeno del salario nominal medio por trabajador pagado por un capital individual. En particular, se analizan las condiciones que, por un lado, permiten a un capital individual pagar un salario medio por trabajador superior al promedio sectorial y, por otro, obligan a otros a pagar un salario medio inferior al promedio sectorial. Por tanto, se analizan los determinantes de las diferencias salariales intrasectoriales.

De la ecuación (38):

$$r_{ju} k_{ju}^k = p_j - \left[ \left( \sum_{f=1}^n p_f d_{f^u} f_{f_{ju}} + \sum_{i=1}^n p_i a_{i_{ju}} \right) + (e_{w_{ju}} e_{ju}) \right] \quad (39)$$

Reacomodando (39):

$$e_{w_{ju}} e_{ju} = p_j - \left( \sum_{f=1}^n p_f d_{f^u} f_{f_{ju}} + \sum_{i=1}^n p_i a_{i_{ju}} \right) - r_{ju} k_{ju}^k \quad (40)$$

El salario nominal medio por trabajador pagado por un capital individual es función del precio medio de venta ( $p_j$ ), la productividad media de la fuerza de trabajo ( $e_{x_{ju}}$ ), los requerimientos de medios de producción por trabajador ( $e_{c_{ju}}^{\text{€}}$ ), la tasa individual de ganancia ( $r_{ju}$ ) y el valor del capital total por

trabajador ( $e k_{ju}^k$ ); se despeja y se sustituye por su recíproco

:

$$e w_{ju} = \left[ p_j - \left( \sum_{f=1}^n p_f d_{f^u} f_{f ju} + \sum_{i=1}^n p_i a_{i ju} \right) - r_{ju} k_{ju}^k \right] e x_{ju} \quad (41)$$

$$e w_{ju} = p_j e x_{ju} - e c_{ju} - r_{ju} e k_{ju}^k \quad (41a)$$

donde:

$$e x_{ju} = X_{ju} / E_{ju}, \quad e c_{ju} = C_{ju} / E_{ju} \quad \text{y} \quad e k_{ju}^k = K_{ju}^K / E_{ju}$$

El salario nominal por trabajador pagado en promedio en el sector es función del precio promedio de venta ( $p_j$ ), la productividad media sectorial de la fuerza de trabajo ( $e x_j$ ), los requerimientos sectoriales de medios de producción por trabajador ( $e c_j$ ), la tasa sectorial de ganancia ( $r_j$ ) y el valor del capital total sectorial por trabajador ( $e k_j^k$ ):

$$e w_j = \left[ p_j - \left( \sum_{f=1}^n p_f d_f f_{f j} + \sum_{i=1}^n p_i a_{i j} \right) - r_j k_j^k \right] e x_j \quad (42)$$

$$e w_j = p_j e x_j - e c_j - r_j e k_j^k \quad (42a)$$

El subíndice u desaparece en las expresiones (42) y (42a) ya que no se trata del salario a nivel empresa, sino a nivel sectorial.

Las diferencias salariales intrasectoriales se expresan como la diferencia entre el salario nominal medio por trabajador pagado por un capital individual y el salario nominal medio por trabajador sectorial. De (41a) y (42a):

$$\left( {}^e w_{ju} - {}^e w_j \right) = P_j \left( {}^e x_{ju} - {}^e x_j \right) - \left( {}^e c_{ju} - {}^e c_j \right) - \left( r_{ju} {}^e k_{ju}^k - r_j {}^e k_j^k \right) \quad (43)$$

Dados los precios de venta del producto y de compra de medios de producción, se tiene que:

- i. un capital individual tiene la posibilidad de pagar un salario por trabajador mayor que el salario promedio sectorial por trabajador, valorizándose a una tasa de ganancia igual o mayor que la sectorial, si su productividad media por trabajador es superior a la del sector, y/o si sus costos en capital constante por trabajador y su capital adelantado por trabajador son menores a los sectoriales.
- ii. un capital individual está obligado a pagar un salario por trabajador menor que el promedio del sector, si su estructura de costos en capital constante por trabajador y el capital adelantado por trabajador son superiores a los sectoriales, esto con el fin de poder valorizarse a una tasa de ganancia cercana a la tasa promedio del sector. Si paga un salario promedio por trabajador igual al promedio del sector, entonces, obtendrá una tasa de ganancia inferior a la promedio del sector.

El análisis de las diferencias salariales intrasectoriales es relevante en la medida en que es uno de los mecanismos de abaratamiento del salario considerado como costo de producción, lo cual tiene efectos sobre la rentabilidad del capital individual. Las diferencias salariales intrasectoriales están, por lo tanto, subsumidas (subordinadas) al objetivo de valorización del capital.

#### *5.4.2 Eficiencia productiva, salario medio por ocupado y rentabilidad del capital individual*

La competencia intrasectorial presiona a todo capital individual a incrementar su eficiencia productiva -incrementando el producto por trabajador disminuyendo sus costos por trabajador y el valor del capital invertido por trabajador- para poder obtener la mayor tasa de ganancia posible.

Los capitales individuales relativamente más eficientes *pueden* pagar salarios por trabajador más altos, obteniendo al mismo tiempo una tasa de ganancia individual igual o mayor a la tasa sectorial. Por el contrario, los capitales individuales relativamente menos eficientes *tienen* que pagar salarios por trabajador más bajos para poder obtener una tasa de ganancia cercana o igual a la sectorial.<sup>111</sup>

### **5.5 Síntesis de conclusiones**

En el capitalismo, la lógica de valorización del capital subsume la lógica de consumo del obrero, por lo que la determinación del salario promedio por trabajador que paga cada capital individual se subsume a las condiciones de obtención de la mayor tasa de ganancia posible (ver esquema 7).

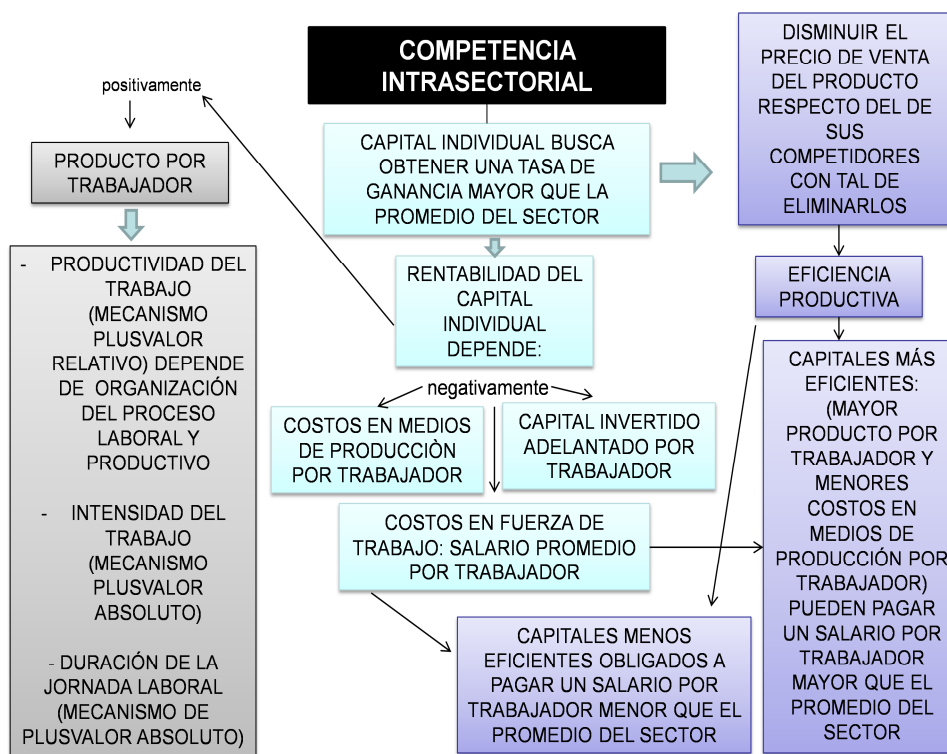
En el esquema 7 se puede observar que el salario medio por trabajador ocupado es uno de los determinantes de la tasa de ganancia, junto con los costos en medios de producción por

---

<sup>111</sup> Valenzuela (1999:168-169) señala: "...la reproducción económica de la empresa pasa a depender de su eficiencia relativa...si su productividad es muy baja, su poder de compra será mínimo o nulo. Al revés, si es eficiente y encuentra un mercado bullente, su situación será muy favorable. De aquí se desprende...1) la radical incertidumbre que penetra a los actores y sujetos económicos del sistema; 2) la violenta presión que se genera para elevar la productividad y abatir los costos."

trabajador y el capital adelantado por trabajador. Estos tres factores guardan una relación negativa con la tasa de ganancia del capital individual. La tasa de ganancia positivamente depende del producto por trabajador el cual es determinado por la productividad del trabajo (mecanismo de plusvalor relativo), la intensidad del trabajo y la duración de la jornada laboral (mecanismos de plusvalor absoluto).

**ESQUEMA 7. DETERMINACIÓN DEL SALARIO EN EL MARCO DE LA COMPETENCIA INTRASECTORIAL**



En el contexto de la competencia intrasectorial, los determinantes de carácter endógeno, sobre los cuales el capital individual tiene capacidad de decisión, son: la productividad del trabajo, los requerimientos unitarios de medios de producción, el tiempo de rotación del capital circulante y la tasa de depreciación del capital fijo.

Los determinantes de carácter exógeno, sobre los cuales el capital individual no tiene capacidad de decisión en una economía competitiva, son: el precio unitario promedio de venta del producto y los precios unitarios de medios de producción utilizados y consumidos.

Los determinantes de carácter endógeno-exógeno, sobre los cuales el capital individual tiene capacidad parcial de decisión, son: la duración de la jornada de trabajo, la intensidad del trabajo y el salario promedio por trabajador.

La relación entre salario promedio por trabajador que paga una determinada empresa y su relación con la tasa de ganancia (individual y sectorial) se expresa a través de las diferencias salariales intrasectoriales (ver esquema 7), las cuales se encuentran determinadas, en primer lugar, por el objetivo de obtención de la mayor tasa de ganancia posible; en segundo lugar, por las diferencias en la eficiencia productiva con que operan los distintos capitales individuales al interior de cada sector.

## 6 CONCLUSIONES

i) El salario (expresión monetaria del VFT simple) para la clase obrera es el ingreso con el cual adquiere las mercancías que le permiten reproducir (renovar) su capacidad de trabajo. Por el contrario, para la clase capitalista, el salario es un costo de producción.

La clase obrera busca aumentar lo más posible dicho salario, en tanto que los capitalistas buscan disminuirlo lo más posible. Se da una contradicción que no tiene solución, es decir, que es permanente, entre obreros y capitalistas.

El salario implica un sistema de relaciones antagónicas basado en la explotación del obrero, que en el capitalismo consiste en la extracción de plusvalor. La fuente del plusvalor es el tiempo de plustrabajo del obrero que no le cuesta nada al capitalista. El salario encubre esta realidad, mostrando el trabajo del obrero como totalmente pago.

La determinación del salario se da en diversos niveles que son delimitados por los distintos ámbitos de la competencia capitalista, así como por distintos horizontes temporales y factores, que se condicionan recíprocamente, dando como resultado un proceso complejo que comprende lo económico, lo político, lo social y lo cultural.

La *lógica de valorización del capital*, que contablemente se manifiesta en la obtención de la mayor tasa de ganancia posible, se expresa en las sucesivas fases del ciclo del capital:

- a) compra de mercancías por parte del capitalista y venta de la capacidad del trabajo por parte del obrero a cambio de un salario,
- b) proceso productivo donde se consumen productivamente medios de producción y la capacidad de trabajo del obrero y

c) venta de mercancías que son propiedad del capitalista, debido a que es poseedor de los medios de producción, pero que son producidas por la capacidad de trabajo del obrero.

La lógica de valorización del capital es el eje rector de la acumulación y de la competencia capitalista. Para comprender el proceso de acumulación capitalista, se tiene que analizar la lógica de valorización del capital en sus distintas perspectivas (capital social, sectorial e individual), motivo por el cual en la presente tesis se elaboró un marco teórico metodológico basado en las teorías marxistas de la producción, la competencia capitalista y la subsunción del trabajo al capital, así como en la teoría del EIR.

ii) La determinación del salario desde la perspectiva del capital social es el nivel de análisis que permite comprender el proceso de acumulación capitalista y las relaciones de largo plazo entre la tasa general de ganancia, la inversión, el crecimiento económico, el empleo y los *salarios*.

Dicho nivel, delimitado por la competencia general capitalista entre capitalistas, obreros y el Estado, es el más complejo debido a que incluye a los otros niveles de análisis. El nivel general es el marco en que se desarrollan las perspectivas del capital sectorial y el capital individual.

Asimismo, en dicho nivel, la dinámica de acumulación en el corto plazo ocasiona la atracción (repulsión) cíclicas de fuerza de trabajo al proceso productivo, así como la expansión (contracción) del EIR (parte fluctuante) y del EOA. De lo anterior, se dan fluctuaciones del salario de mercado encima (debajo) del salario normal (promedio en el tiempo).

Las tendencias de largo plazo de la acumulación -ya sea ondas largas expansivas o de lento crecimiento- ocasionan la expansión



(contracción) de las partes latente y estancada del EIR por la expansión (contracción) del EOA en el largo plazo. De lo anterior se da una tendencia creciente, estancada o decreciente del salario promedio en el tiempo.

Las ondas largas son determinadas por los movimientos de largo plazo de la tasa general de ganancia. Las ondas de crecimiento dinámico tienen un efecto positivo sobre las condiciones de negociación de los salarios, en tanto que las ondas de lento crecimiento tienen un efecto desfavorable.

Las dinámicas cíclicas y tendenciales de la acumulación y sus efectos sobre los demás factores, en particular, sobre la relación EIR/EOA, constituyen el elemento endógeno de la determinación social del salario. El elemento exógeno se refiere a la parte de las condiciones de negociación del salario nominal medio que dependen del marco legal e institucional vigentes representados por el Estado y que es uno de los determinantes de la correlación de fuerzas existente en el marco de la lucha de clases.

iii) En el marco de la competencia intersectorial, los distintos capitales individuales que conforman cada sector actúan conjuntamente para atraer la mayor demanda solvente hacia el tipo de mercancía que ofrecen, con el fin de obtener una tasa de ganancia igual o mayor que la tasa general de ganancia.

El sistema capitalista opera estructuralmente con diferenciales en las tasas sectoriales de ganancia, lo que determina la movilidad de los capitales entre sectores en búsqueda de obtener la mayor tasa de ganancia posible. Las condiciones normales de valorización, que son delimitadas en el horizonte temporal de medio plazo, determinan los precios normales (promedio en el

tiempo) o precios de producción de mercado, incluido el de la fuerza de trabajo (salario normal).

El horizonte temporal de medio plazo es una construcción teórica que permite comprender las condiciones promedio en el tiempo con que opera el sistema, en particular la heterogeneidad de las tasas sectoriales de ganancia y su efecto sobre las decisiones de acumulación.

Las diferencias intersectoriales de rentabilidad originadas por la no correspondencia entre la capacidad productiva instalada sectorial y la demanda social solvente por determinado tipo de mercancía, y por la divergencia entre los precios de producción de mercado (medio plazo) y los precios de producción (largo plazo), permiten comprender las diferencias salariales intersectoriales en el corto plazo. Las diferencias salariales intersectoriales se expresan como el salario medio por trabajador que se puede o se tiene que pagar en un sector de la economía con respecto a otro(s) sector(es).

En los sectores con tasa de ganancia relativa más alta (superior a la tasa general de ganancia), porque pueden vender su mercancía a un precio de producción de mercado mayor que el precio de producción, se puede pagar un salario promedio por trabajador mayor respecto del de otros sectores. Por el contrario, en los sectores con tasa de ganancia relativa inferior (menor a la tasa general de ganancia), debido a que el precio de producción de mercado es menor que el precio de producción, se tiene que pagar un salario promedio por trabajador que el vigente en otros sectores, si es que se desea valorizar a una tasa cercana o igual que la tasa general de ganancia.

iv) La perspectiva del capital individual se desarrolla en el marco de las perspectivas del capital social y del capital sectorial; simultáneamente, es co-determinante de dichas perspectivas.

En el contexto de la competencia intrasectorial, la tasa de ganancia del capital individual (empresa) guarda una relación negativa con los costos por unidad de producto en medios de producción y *fuerza de trabajo*, así como con el capital adelantado por unidad de producto.

La relación entre el salario medio por trabajador ocupado y la tasa de ganancia individual se expresa a través de las diferencias salariales. Las diferencias salariales son el salario por trabajador que la empresa puede o tiene que pagar respecto del salario promedio por trabajador vigente en el sector.

Si el capital individual se valoriza a una tasa de ganancia menor que la promedio del sector, está obligado a disminuir su estructura de costos, si es que quiere que dicha tasa sea cercana a la promedio del sector. Tiene que disminuir sus costos en capital constante o en fuerza de trabajo, lo cual depende fundamentalmente de la eficiencia con que opera.

Las diferencias salariales intrasectoriales se encuentran determinadas por el objetivo de obtención de la mayor tasa de ganancia posible y por las diferencias en la eficiencia productiva con que operan los distintos capitales individuales al interior de cada sector.

La simultaneidad y reciprocidad existentes entre las distintas perspectivas del capital permiten reanalizar de manera integral el proceso de acumulación capitalista y de determinación social del salario en el marco de las ondas largas expansivas y/o de lento crecimiento.

v) En el caso de México, la onda larga dinámica comprendió de 1945 a 1981. Las altas tasas de rentabilidad permitieron altos ritmos de crecimiento de la inversión productiva (aunado al proceso de la ISI), lo que tuvo un efecto neto positivo sobre los requerimientos de fuerza de trabajo. Se presentaron altos ritmos de crecimiento de la actividad económica y una tendencia al alza del salario mínimo real y medio manufacturero.

Ante la desaceleración del crecimiento de la tasa de ganancia a nivel mundial, a finales de los sesenta e inicios de los setenta, la onda larga expansiva entra en su etapa final. La lógica de valorización del capital, en este contexto adverso, determinó la reestructuración de las condiciones laborales y de determinación del salario con el fin de restablecer los niveles de la tasa general de ganancia.

Los mecanismos para reducir los costos salariales -analizados en el capítulo 5- son dos: disminución del salario promedio por trabajador y aumento de la productividad del trabajador. En México se ha elegido la primera vía como principal mecanismo de abaratamiento del costo salarial por unidad de producto.

Se ha recurrido a mecanismos de plusvalor absoluto como son la intensificación del ritmo de trabajo y la ampliación de la jornada laboral. Lo anterior se ha reflejado en un aumento acusado de la tasa de plusvalor, o de manera análoga en una reducción del salario relativo -participación de los salarios dentro del PIB- desde 1982.

Las condiciones de negociación en la onda larga contractiva se han tornado en desventaja para los trabajadores, debido a que el capital social ha sido apoyado por el Estado, el cual ha instrumentado políticas encaminadas a la flexibilización,

desregulación y precarización del mercado laboral. Los componentes latente y estancado del EIR han aumentado, por lo que los obreros no han visto mejorar sus condiciones de vida.

La onda larga contractiva, las políticas del Estado y la creciente apertura que ha intensificado la competencia al interior y entre sectores han traído consigo:

- a) una tendencia decreciente del salario mínimo real,
- b) fluctuaciones de salario medio de acuerdo al ciclo económico y
- c) una tendencia al aumento de las diferencias salariales intersectoriales en la industria manufacturera mexicana.

A pesar del reajuste de las relaciones salariales a favor del capital, no se han logrado restablecer los niveles de rentabilidad alcanzados de 1945 hasta inicios de la década de 1970, si bien sus ritmos de decrecimiento han sido menores.

Se puede afirmar que para cambiar la estructura de las relaciones laborales y el comportamiento actual de los salarios, se necesita *eliminar la lógica de valorización del capital* que se alimenta de la relación capital-trabajo asalariado.

Tal eliminación requiere reformar radicalmente el marco legal e institucional vigentes representados por el Estado. Mientras no se destruya la relación de subordinación del Estado respecto al capital social, el trabajo asalariado seguirá siendo subsumido por el capital y su lógica de valorización.

Se requiere, adicionalmente, de lucha de clases: cambiar la organización y unión de la clase trabajadora, que pueda reflejarse en mayor poder de negociación y en un cambio político e ideológico.

Bajo el panorama actual, sin embargo, un cambio de las relaciones laborales y salariales se torna sumamente complicado. El capital en sus distintos niveles se ha asegurado, sobre todo desde 1982, de crear y reproducir permanentemente los mecanismos de control y regulación del mercado laboral, así como del Estado.

vi) Las perspectivas que abre la presente investigación en términos de tareas futuras se distinguen en tres planos:

- a) plano teórico: profundizar en el análisis del *medio plazo* -debido a que no es una concepción tan desarrollada y difundida como las concepciones de corto y largo plazo-, así como en la interacción que se establece entre los distintos horizontes temporales y en los distintos niveles de la competencia. Si bien en la presente tesis se avanzó en este aspecto, es menester en investigaciones futuras ahondar más en dicha articulación;
- b) plano empírico: elaboración de estudios empíricos sobre diferenciales salariales entre empresas, debido a la escasez de éstos y, sobre todo, a la precariedad de las explicaciones de los pocos análisis existentes;
- c) plano metodológico: el punto anterior servirá para validar lo desarrollado en el marco teórico metodológico del capítulo 5, en cuanto a que las diferencias en las eficiencias productivas relativas y en las tasas individuales de ganancia permiten u obligan a una empresa a pagar un mayor o menor salario por trabajador que el promedio del sector.

## BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

Anguiano, Arturo (1987). “Reorganizar la lucha salarial de los trabajadores” en Arturo Anguiano (coord.): *México: Los salarios de la crisis*. Cuadernos obreros, CDESTAC, México, pp.1-4.

Aguilar Legaria, Loth, Miguel Ángel Barrios y Abelardo Mariña Flores (2004). “El ejército industrial de reserva en México en el contexto del imperialismo contemporáneo” en Alicia Solís Max Ortega, Abelardo Mariña y Nina Torres (coord.). *Imperialismo, crisis de las instituciones y resistencia social*. Itaca, México, pp.25-121.

Boddy, Raford y James R. Crotty (1976). “Wages, prices and the profit squeeze”. *Review of Radical Political Economics*. Vol.8, No.2, pp.63-67.

Botwinick, Howard (1993). *Persistent inequalities: wage disparity under capitalist competition*. Chichester, West Sussex UK, Princeton University Press.

Bortz, Jeffrey (1984). *Los salarios industriales en la ciudad de México: 1939-1975*. FCE/Economía Latinoamericana, México.

Bortz, Jeffrey (1985). *La estructura de salarios en México*. Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, México, D.F.

Cámara Izquierdo, Sergio (2008). “Fluctuaciones cíclicas en México (1950-2003). Una perspectiva clásica de corto y largo plazo”. Sergio Cámara Izquierdo, Etelberto Ortiz Cruz y Mario Robles Báez (coords.): *Reproducción y capital. Equilibrio y desequilibrio desde una perspectiva crítica de la economía*. UAM-A y Eón, pp.189-215.

Dabat, Alejandro (1987). “Tesis sobre el salario y las condiciones de la lucha de la clase obrera” en Arturo Anguiano (coord.): *México: Los salarios de la crisis*. Cuadernos obreros, CDESTAC, México, pp.14-17.

De la Garza Toledo, Enrique (2002). “Libre comercio y relaciones laborales en México”. *International Labor Standards Conference*. Stanford Law School, Stanford, California, 19-21 de Mayo de 2002.

Duménil, Gerard (1983-1984). “Beyond the transformation riddle: a labor theory of value”. *Science and Society*. Vol.47, No.4, pp.427-450.

Ehrbar, Hans (1989). “Mathematics and the labor theory of value”. *Review of Radical Political Economics*. Vol.21, No.3, pp.7-12.

Ferguson, William D. (1996). “Explaining the rising wage-productivity gap of the 1980: effects of declining employment and unionization”. *Review of Radical Political Economics*. Vol.28, No.2, pp.77-115.

Gilly, Adolfo (1987). “El contexto de la política salarial del Estado. La modernización del capitalismo mexicano” en Arturo Anguiano (coord.): *México: Los salarios de la crisis*. Cuadernos obreros, CDESTAC, México, pp.6-13.

Giussani, Paolo (1992). “Value of labor power and the wage”. *International Journal of Political Economy*. Vol.22, No.3, pp.7-29.

Gleicher, David (1989). “Wage rate differentials in capitalist economics”. *Science and Society*. Vol.53, No.1, pp.29-46.

González Martínez, Jaime y Abelardo Mariña Flores (1995), “Reestructuración de salarios en la industria manufacturera: 1982-1991”. *Economía: teoría y práctica*. Nueva época, Núm. 4, UAM, México, pp. 53-83.

Groll, Shalom (1980). “The active role of use value in Marx’s economic analysis”. *History of Political Economy*. Vol.12, No.3, pp.336-371.

Howell, David y Edward Wolff (1991). “Skills, bargaining power and rising interindustry wage inequality since 1970”. *Review of Radical Political Economics*. Vol.23, No. 1 y 2, pp.30-37.



Iriarte, Roberto (1987). "Salarios y empleo" en Arturo Anguiano (coord.): *México: Los salarios de la crisis*. Cuadernos obreros, CDESTAC, México, pp.68-78.

Laibman, David (1996). "Technical change, accumulation and the rate of profit revisited". *Review of Radical Political Economics*. Vol.28, No.2, pp.33-53.

Laibman, David (2000). "Rhetoric and substance in value theory: an appraisal of the New Orthodox Marxism". *Science and Society*. Vol.64, No.3, pp.310-332.

Lapides, Kenneth (1998). *Marx's wage theory in historical perspective: its origins, development, and interpretation*. Westport, Connecticut, Greenwood Publishing Group, Inc.

Lapides, Kenneth (2002). "Marx's doctrine of wage labor". *Science and Society*. Vol.66, No.2, pp.256-263.

Lianos, Theodore P. y Vassilis Droucopoulos (1992). "Price determination in chapter X of volume III of Marx's Capital". *Review of Radical Political Economics*. Vol. 24, No.1, pp.89-100.

Mandel, Ernest (1980). *Las ondas largas del desarrollo capitalista. La interpretación marxista*. Siglo XXI de España, Madrid, 1986.

Mariña Flores, Abelardo y Fred Moseley (2001). "La tasa general de ganancia en México: 1950-1999". *Economía, Teoría y Práctica*. Núm.15, UAM, México, D.F., pp.37-43.

Mariña Flores, Abelardo (2001). "Formación y acervos de capital en México, 1949-1999". *Análisis Económico*. Vol. XVI, Núm. 34. Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco. México, D.F., pp.231-256.

Mariña Flores, Abelardo (2003). "El mercado interno, la productividad y el patrón de comercio exterior como determinantes del empleo: Un modelo intersectorial para México", en Josefina Callicó, Rafael Bouchain y Jaime González (coord.): *Insumo-producto regional y otras aplicaciones*. UAM-

A/INTAM/IIEc-UNAM/UdG/SEIJAL/SIMORELOS, México, pp. 331-367.

Mariña Flores, Abelardo (2005). “El ciclo del salario en México: tendencias de largo plazo y efectos de la imposición del neoliberalismo”. *V Coloquio latinoamericano de economistas políticos: América Latina y el rumbo del capitalismo*. UNAM, D.F, 27-29 de octubre.

Mariña Flores, Abelardo (2008). “Un modelo marxista de determinación de valores y precios normales en un horizonte temporal de medio plazo”. Sergio Cámara Izquierdo, Etelberto Ortiz Cruz y Mario Robles Báez (coords.): *Reproducción y capital: Equilibrio y desequilibrio desde una perspectiva crítica de la economía*. UAM-A y Eón, pp.113-146.

Martínez González, Blanca Gloria (1996). “Una comparación del salario relativo entre México y Estados Unidos, 1960-1990”. *Economía, Teoría y Práctica*. Núm.6, UAM, México, D.F., pp.77-86.

Marx, Karl (1849). *Trabajo asalariado y capital*. México, D.F., Editorial Artemisa, 1986.

Marx, Karl (1865). *Salario, Precio y Ganancia*. Madrid, Ricardo Aguilera Editor, 1968.

Marx, Karl (1872). *El capital: Crítica de la Economía Política. Tomo I*. Madrid, Siglo XXI editores, 1975.

Marx, Karl (1876). *El Capital: Libro I-capítulo VI inédito*. Madrid, Siglo XXI Editores, 1971.

Marx, Karl y Friedrich Engels (1843-1895). *El Capital visto por su autor*. México, D.F., Editorial Grijalbo, 1970.

Marx, Karl and Friedrich Engels (1885). *El capital: Crítica de la Economía Política. Tomo II*. Madrid, Siglo XXI editores, 1976.

Marx, Karl and Friedrich Engels (1894). *El Capital, Crítica de la Economía Política. Tomo II. Vol.6*, Madrid, Siglo XXI Editores, 1976.

Márquez Padilla, Carlos (1981). "Nivel del salario y dispersión de la estructura salarial. 1939-1977". *Economía Mexicana*. Núm. 3, CIDE, México.

Mason, Patrick L. (1993). "Accumulation, segmentation and the discriminatory process in the market for labor power". *Review of Radical Political Economics*. Vol.25, No.2, pp.1-25.

McDermott, Jhon F. (2007). "Producing labor-power". *Science and Society*. Vol.71, No.3, pp.299-321.

Moseley, Fred (1990). "The decline of the rate profit in the postwar U.S economy: an alternative marxian explanation". *Review of Radical Political Economics*. Vol.22, No.2-3, pp.17-37.

Moseley, Fred (2001). "The development of Marx's theory of the distribution of surplus-value of 1861-63". *Review of Radical Political Economics*. Vol.33, No.3, pp.265-271.

Ortega Aguirre, Max y Ana Alicia Solís de Alba (2004). *Neoliberalismo y reforma de la legislación laboral*. México, D.F. Universidad Obrera de México.

Ortiz Velásquez, Samuel (2010). *La inversión y su comportamiento en México: 1940-2009. Tesis de Maestría*. Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, Posgrado en Estudios Sociales, México, D.F.

Pollin, Robert (1998). "The reserve army of labor and the natural rate of employment: can Marx, Kalecki, Friedman and Wall Street all be wrong?". *Review of Radical Political Economics*. Vol.30, No.3, pp.1-13.

Reati, Angelo (1994). "New developments on structural change and the labor theory of value: review of Pasinetti's structural economic dynamics. A theory of the economic consequences of human learning". *Review of Radical Political Economics*. Vol.26, No.4, pp.118-131.

Robles Báez, Mario (2008). "La tasa de ganancia en la conceptualización del capital de Marx: una reinterpretación". Sergio Cámara Izquierdo, Etelberto Ortiz Cruz y Mario Robles

Báez (coords.): *Reproducción y capital: Equilibrio y desequilibrio desde una perspectiva crítica de la economía*. UAM-A, pp.75-111.

Roldós Bucaram, Diana (2007). *Sobre el comportamiento el comportamiento de los salarios y la productividad del trabajo: el caso de la industria manufacturera no maquiladora en México, 1964-2003. Tesis de Maestría*. Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, Posgrado en Estudios Sociales, México, D.F.

Rubin, Isaac Illich (1928). *Ensayo sobre la teoría marxista del valor*. Pasado y presente, México, 1974.

Sherman, Howard J. (1983). "Realization crisis theory and the labor theory of value". *Science and Society*. Vol.47, No.2, pp.205-213.

Sherman, Howard J. (1990). "Cyclical behavior of the labor share". *Review of Radical Political Economics*. Vol.22, No.2 y 3, pp.92-112.

Sherman, Howard J. (1997). "Theories of cyclical profit squeeze". *Review of Radical Political Economics*. Vol.29, No., pp.139-147.

Smith, Adam (1776). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México, FCE, 1958.

Smith, Murray E. (1993). "Productivity, valorization and crisis: socially necessary unproductive labor in contemporary capitalism". *Science and Society*. Vol.57, No.3, pp.262-293.

Terán, Carolina (1987). "Salario relativo versus salario real. Una tendencia contrapuesta" en Arturo Anguiano (coord.): *México: Los salarios de la crisis*. Cuadernos obreros, CDESTAC, México, pp.28-33.

Thompson, Frank (1998). "The composition of capital and the rate of profit: areply of Laibman". *Review of Radical Political Economics*. Vol.30, No.1, pp.90-107.

Valenzuela Feijóo, José (1999). *¿Qué es la propiedad?*. México, D.F, UAM-Iztapalapa.

Valle Baeza, Alejandro (1994). “Correspondence between labor values and prices: a new approach”. *Review of Radical Political Economics*. Vol.26, No.2, pp.57-66.

Valle Baeza, Alejandro y Blanca Gloria Martínez González (1996). *Los salarios de la crisis*. México, D.F, La Jornada Ediciones, Facultad de Economía UNAM.

Wegberg, Marc V. (1990). “Capital mobility and unequal profit rates: a classical theory of competition by boundedly rational firms”. *Review of Radical Political Economics*. Vol. 22, No. 2 y 3, pp.1-17.

Wells, David (1992). “Consumerism and the value of labor power”. *Review of Radical Political Economics*. Vol.24, No.2, pp.26-33.

Yaghmaian, Behzad (1998). “Globalization and the State: the political economy of global accumulation and its emerging mode of regulation”. *Science and society*. Vol.62, No.2, pp.241-265.